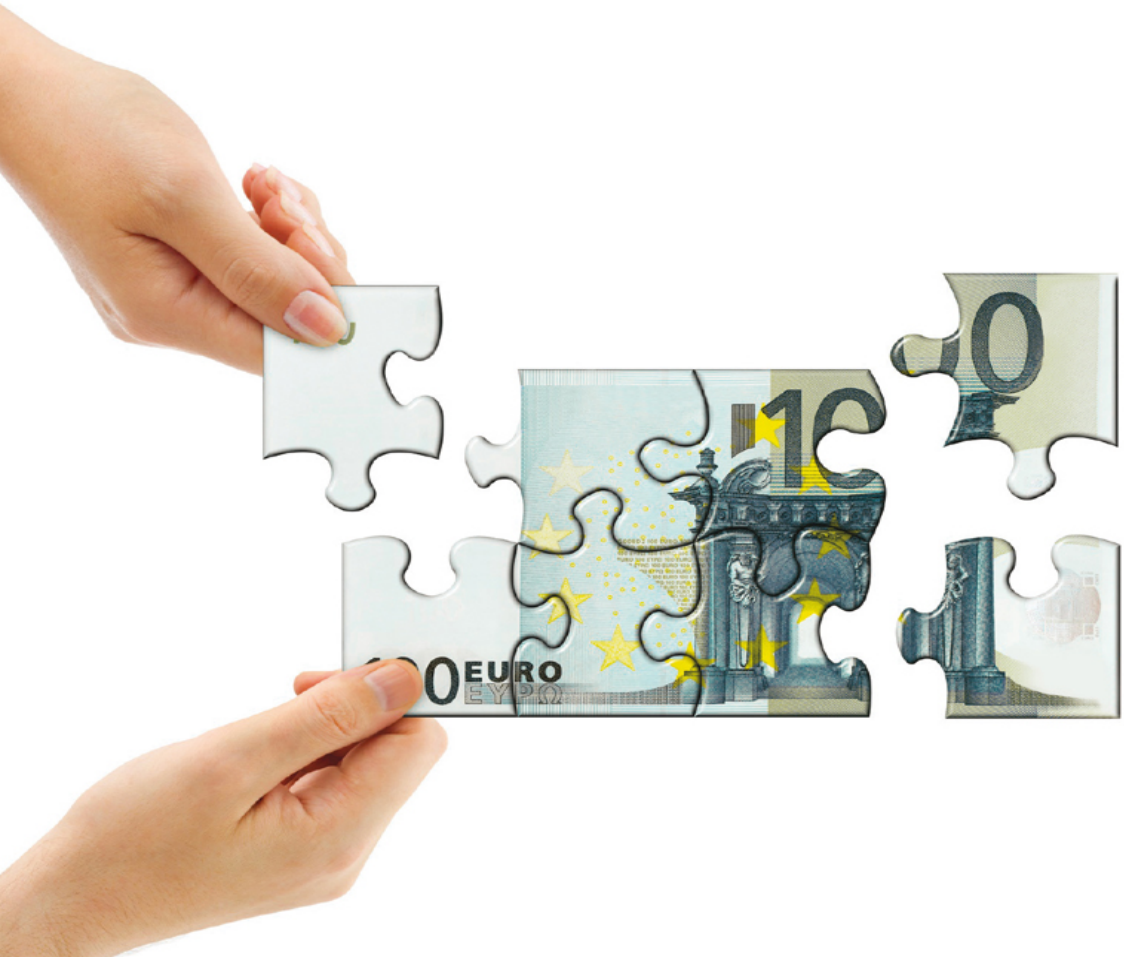
acción empresarial

Arturo Damm *pone en evidencia las creencias falaces más frecuentes en economía, y las desmantela de forma amena y contundente.*

VEINTE FALACIAS ECONÓMICAS



LID

colección acción empresarial

VEINTE FALACIAS ECONÓMICAS

Arturo Damm Arnal
Prólogo de María Blanco

VEINTE FALACIAS ECONÓMICAS

LID

MÉXICO, D.F. MONTERREY
MADRID BARCELONA
BOGOTÁ BUENOS AIRES
LONDRES NUEVA YORK

Comité Editorial de México: Jaime del Valle (presidente), Ignacio Aranguren, Carlos Alcérreca, Marcelino Elosua, Jorge Fabre, María Fonseca, Alfonso González, Agustín Llamas, Jorge Smeke y Julio de Quesada.

Colección Acción Empresarial de LID Editorial Mexicana
Homero 109, 1405. Colonia Chapultepec Morales, México, D.F., 11570
Tel. +52 (55) 5255-4883
mexico@lideditorial.com – LID EDITORIAL.COM

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del copyright. Reservados todos los derechos, incluido el derecho de venta, alquiler, préstamo o cualquier otra forma de cesión del uso del ejemplar.

Editorial y patrocinadores respetan íntegramente los textos de los autores, sin que ello suponga compartir lo expresado en ellos.

La presente obra se publica en colaboración con Fundación TV Azteca A.C.
Vereda No. 80, Col. Jardines del Pedregal, C.P. 01900, México, D.F. www.fundacionazteca.org
Las marcas registradas: Fundación TV Azteca, Proyecto 40 y Círculo Editorial Azteca se utilizan bajo licencia de TV Azteca S.A. de C.V. México, 2014.

© Arturo Damm Arnal 2014
© María Blanco 2014, del prólogo
© LID Editorial Mexicana 2014, de esta edición.

ISBN: 978-607-7610-99-1
Edición y corrección: Maribel Carbajal
Investigación y redacción: María del Carmen García
Investigación: Daniel Capetillo
Editora de la colección: Cristina Sousa Bravo
Realización ePub: produccioneditorial.com
Imagen de portada: © Nikolai Sorokin | Petra Roeder | dreamstime.com
Diseño de portada: ZP Studio S.A. de C.V.
Primera edición: febrero de 2014

Te escuchamos. Escríbenos con tus sugerencias, dudas, errores que veas o lo que tú quieras. Te contestaremos, seguro: queremosleerteati@lideditorial.com

Para Manuel Gómez Ruiz
y Milagros Uriarte de Gómez.
¡Por lo mucho que tengo que agradecerles!

Índice

Veinte falacias económicas

Portada

Portada interior

Créditos

Dedicatoria

Prólogo de María Blanco

Falacias económicas: visión general

1. Mercado, ¿el villano?

2. La economía de mercado, ¿un villano más peligroso?

3. Dinero, ¿un mal necesario?

4. Bancos centrales, ¿única opción?

5. Dinero, ¿igual a riqueza?

6. Precios ¿justos?

7. Intercambio ¿de valores equivalentes?

8. Desigualdad: ¿causa de la pobreza?

9. Redistribución: ¿solución al problema de la pobreza?

10. Políticas económicas: ¿la solución?

11. Instituciones económicas: ¿la solución?

12. El empresario: ¿explotador por antonomasia?

13. Utilidad: ¿la más vil de las motivaciones?

14. Valor de las mercancías: ¿objetivo?

15. Egoísmo: ¿vicio reprobable?

16. La mano invisible: ¿metáfora inútil?

17. Globalización: ¿causa de males?

18. Libre comercio: ¿causa de males?

19. Tratados de libre comercio: ¿lo correcto?

20. Mercantilismo: ¿el camino correcto?

Conclusión

Notas

Arturo Damm

Contraportada

Prólogo

En tiempos económicos convulsos, la desinformación y la manipulación de las noticias adquieren tintes de pandemia. La incertidumbre, el miedo a los efectos de la crisis y la recesión que golpea a muchos países, hacen que los ciudadanos de todo el mundo traten de entender y sientan la necesidad de compartir esos temores con sus pares. En las casas, en los bares, en el trabajo, se especula sobre lo que sucede, sus causas y sus consecuencias. Las fuentes de información suelen ser las opiniones vertidas por los supuestos expertos y los economistas en los medios de comunicación. Diarios, debates televisivos, redes sociales, son seguidos por el trabajador inocente, por el joven despierto, por el político interesado y por el desempleado angustiado. La responsabilidad de quienes aportan esa información es enorme porque sobre su base se disipan temores, se elaboran sueños personales, se percibe un futuro más o menos venturoso. Jugar con las esperanzas y manipular la miseria ajena indica una falta de moral que, desde mi punto de vista, es la verdadera pandemia de nuestro siglo.

Pero más allá del medio de comunicación y del propio periodista está ese *experto,* el profesional del que se espera rigor y búsqueda de la verdad. Los profesores de las facultades de economía, los actores de la política económica y quienes enarbolan la pluma o el micrófono, tienen todos los focos apuntándoles. Y es ahí, creo, donde hay que entonar un *mea culpa* generalizado. Salvo raras excepciones, hemos creado más confusión y mentira que claridad y verdad. A veces, con la mejor de las intenciones, por tratar de aportar certeza a lo que es incierto, y en otras ocasiones, por intereses relacionados con puestos políticos o con ascensos en los departamentos universitarios.

Arturo Damm es una de esas raras excepciones. Con dos licenciaturas, en Filosofía y Economía, quince libros publicados y una importante participación en medios escritos y audiovisuales, trabaja día a día intentando poner algo de luz en este estado de penumbra en el que se encuentra el conocimiento de la economía. Y no solamente lo hace de cara

al público, también, lo que es casi más importante, es profesor universitario, formador, con sus clases y su ejemplo, de economistas en potencia, actores de la arena económica del futuro cercano.

Esta obra es un libro necesario. Como él explica, es un homenaje a dos de los economistas que más han hecho por la difusión de la economía sensata, desnuda de intereses y cercana al hombre de la calle. Autores que, a pesar de este importante trabajo, no han obtenido la popularidad ni el reconocimiento que merecen: Bastiat y Hazlitt. Este es el segundo *mea culpa* que deberíamos entonar los profesores de economía de nuestros días.

Veinte falacias económicas trata de deshacer entuertos, esos nudos dobles que han sido tejidos por economistas populares, pero equivocados (y, a veces, deshonestos), medios de comunicación ávidos de engordar las ventas y la audiencia a toda costa, y una rígida y perversa ortodoxia económica que aparta a todo aquel que piense *out of the box.* Todo un reto. Un desafío que Arturo Damm, con su natural sencillez, modestia y espíritu de análisis supera con mucho.

El libro analiza, uno a uno, veinte puntos negros que están en la base de esas erróneas concepciones tan asentadas en la población de todo el mundo. El éxito de la tarea consiste en desbrozar la superficie y llegar al fondo del pozo: ¿cuál es el concepto básico distorsionado? Definir qué es el dinero, el mercado o la pobreza puede parecer innecesario y hasta inútil, pero son esos los conceptos que, a pesar de ser los más básicos, resultan difíciles de entender al común de los mortales. El que estén en el corazón de la economía es, precisamente, lo que explica que una mala comprensión de los mismos lleva a graves errores en la concepción del universo económico y, por ello, justifica la urgencia de reparar el daño conceptual en los lectores.

La historia que nos presenta Arturo Damm le quita el disfraz a los denostados villanos económicos de nuestros días, como el dinero, el mercado, el empresario; y también a los vitoreados héroes populares: la igualdad, la redistribución estatal, el progresismo, los tratados de libre comercio o los bancos centrales.

Para lograrlo, el profesor Damm explica determinados conceptos económicos básicos, como la teoría de la utilidad, el mercado, el valor de

las mercancías. Y también desglosa las relaciones más relevantes entre los agentes económicos, de manera que resulta evidente la distorsión de la ciencia económica ortodoxa.

La causa de la pobreza, la perversa actuación de los bancos centrales, la imposible planificación de las políticas económicas, la redistribución de la riqueza como freno a la creación de la misma, son algunos ejemplos de las necesarias lecciones que Arturo Damm nos ofrece. Y todo ello con un lenguaje apto para todos los públicos, sin retener al lector en la nube de la abstracción teórica, sino mostrándole los principios económicos básicos en un paseo por la realidad de nuestros tiempos.

Gracias a libros como este la economía se muestra más como una ciencia de la acción humana y menos como la ciencia lúgubre a la que nos tienen acostumbrados los manuales y los predicadores populares. Bienvenidos a la aventura.

María Blanco

Falacias económicas: visión general

«La Economía se halla asediada por mayor número de sofismas que cualquier otra disciplina cultivada por el hombre».

Henry Hazlitt

I

Más allá de lo que piensan y dicen los economistas, a cada paso nos encontramos, ya sea en las tertulias o en los comentarios de los medios de comunicación, con lo que razonan y expresan personas que no saben de economía (en el sentido de *economics,* no de *economy),* por más que sean agentes económicos (en el sentido de *economy,* no de *economics);* especulaciones y enunciados que muestran, la mayoría de las veces, desde la ignorancia (en materia de economía) hasta la contradicción (en materia de lógica), lo que da como resultado un variopinto universo de falacias, producto de nobles sentimientos y buenas intenciones, pero no del razonamiento acertado; y que, por ser políticamente correctas, se repiten una y otra vez, pese a que desde el punto de vista de la economía sean incorrectas, sin olvidar algo todavía más grave: desde el punto de vista de la lógica son contradictorias.

II

Algunas de estas falacias (no tengo espacio suficiente para presentar todo el catálogo, suponiendo que alguien conozca el listado completo de las mismas), tienen que ver 1) con el mercado, considerado el villano favorito; 2) con la economía de mercado, en el sentido institucional del término, considerada una villana más peligrosa que el mercado; 3) con el dinero, calificado en el mejor de los casos como un mal necesario y, en el peor, como el origen de todos los males; 4) con los bancos centrales, entendidos como las únicas instituciones capaces de ofrecer dinero y garantizar su poder adquisitivo; 5) con la identificación entre dinero y riqueza, como si con el dinero se pudiera satisfacer, de manera directa, alguna necesidad; 6)

con los precios, que deben ser justos; 7) con el intercambio entre oferentes y demandantes, que debe ser siempre de valores equivalentes; 8) con la desigualdad identificada como la causa de la pobreza, como si lo que los ricos tienen de más fuera exactamente lo que los pobres tienen de menos, y como si aquello que los ricos tienen de más se lo hubieran quitado a los pobres, y esta fuera la causa de que los últimos tengan menos; 9) con la redistribución del ingreso como única solución al problema de la pobreza; 10) con las políticas económicas gubernamentales, desde la fiscal hasta la monetaria, consideradas el remedio a todos los males, pasando por alto que, en muchos casos, (y en el que no suceda así, tal vez sea la excepción que confirme la regla) son la causa de dichos males; 11) con las instituciones, que no son más que las reglas del juego, a las cuales, por lo general, se les asigna un lugar de segunda frente a las políticas económicas, como si la eficacia de estas para lograr progreso económico fuera mayor; 12) con el empresario, considerado como el explotador por antonomasia; 13) con la utilidad, considerada como un motivo, por demás mezquino, para la acción humana; 14) con el valor de las mercancías, calificado como algo objetivo y que, como tal, hace posible que el intercambio sea de valores equivalentes; 15) con el egoísmo, considerado como un vicio, no como la condición indispensable para que los mercados funcionen, con todo lo que ello implica en términos de progreso económico; 16) con la mano invisible considerada una metáfora inútil; 17) con la globalización como la causa, si no de todos, sí de buena parte de los males; 18) con el libre comercio visto como una amenaza que hay que combatir, sobre todo en las economías más pobres; 19) con los tratados de libre comercio como el camino correcto hacia el mismo; 20) con el mercantilismo como el origen, si no de todos, sí de buena parte de los todos los bienes.

III

Lo que pretendo es desenmascarar estas veinte falacias, para lo cual adelanto lo siguiente: 1) el mercado, definido como la relación de intercambio entre oferentes y demandantes, no solamente no es el villano al que apuntan los *gubernamentólatras* (cuyo común denominador es la crítica al mercado), sino la condición indispensable para que el ser humano eleve su nivel de bienestar; 2) la economía de mercado, en el sentido institucional

del término, es la condición necesaria para que este funcione lo mejor posible, dando los mejores resultados en beneficio de la mayoría; 3) el dinero, el medio de intercambio de la riqueza, es una de las herramientas más eficaces con las que cuenta el ser humano, sin la cual el nivel de bienestar sería muy inferior al que se ha alcanzado; 4) los bancos centrales no solamente no han logrado preservar el poder adquisitivo del dinero, sino que han sido la causa de buena parte de los problemas económicos, sobre todo de los más graves, desde la Gran Depresión de los años treinta del siglo pasado, hasta la recesión mundial del final de la primera década del siglo XXI; 5)la riqueza no consiste en la cantidad de dinero acumulada (ilusión crisohedónica), sino en la capacidad para producir bienes y servicios, es decir, satisfactores de las necesidades básicas y también de los gustos, deseos y caprichos; 6) por definición, dado que el precio es una razón de cambio (tanto de esto por tanto de aquello) y que todo intercambio es voluntario, cualquier precio es justo, al margen de qué tan elevado o bajo sea, lo cual es siempre relativo; 7) si el intercambio de mercancías entre productores y consumidores tuviera que ser siempre de valores equivalentes, no habría intercambio alguno, ya que ello supondría, por ejemplo, el trueque de manzanas por manzanas, lo cual no tiene ningún sentido, aunque a primera vista parezca correcto, sobre todo desde la perspectiva de la justicia, reclamar el intercambio de valores equivalentes; 8) la desigualad no es la causa de la pobreza, y a las pruebas me remito: el hombre más rico del mundo es, millones de dólares más o menos, 2.5 veces más rico que el décimo hombre de la misma lista, desigualad considerable, aunque ninguno de los dos es pobre; 9) la redistribución del ingreso, es decir, el gobierno quitándole a unos para darle a otros es, en el mejor de los casos, una manera de aliviar algunos de los efectos negativos de la pobreza, pero de ninguna manera es su solución, la cual se encuentra en el trabajo productivo, no en la dádiva producto de la expoliación legal, ¡que eso, robo con todas las de la ley, es la redistribución del ingreso impuesta por el gobierno!; 10) el fin de cualquier política económica gubernamental, desde la fiscal hasta la monetaria, es modificar el resultado al cual, por medio del intercambio, es decir, del mercado, han llegado los agentes económicos. Dicha modificación resulta un error tanto desde el punto de vista de la eficacia, como desde el de la ética; 11) mucho más importantes que las políticas económicas del gobierno, sobre todo en términos de progreso

económico, son las instituciones, las reglas del juego, las cuales en el ámbito de la economía deben ser tanto eficaces como justas, pues lo justo es también lo eficaz; 12) el empresario no es explotador, sino benefactor y, como tal, la causa eficiente del progreso económico, sobre todo si definimos este último como la capacidad para producir más y mejores bienes y servicios para un mayor número de gente; 13) la ganancia no es un motivo mezquino de la conducta, sino la única razón de ser de la acción humana, causa del bienestar y del progreso, y no solamente en el ámbito material, sino en todos los que abarca la vida humana; 14) el valor de las mercancías no es objetivo, lo cual quiere decir que no depende de alguna cualidad intrínseca a las mismas, que puede ir desde el tiempo de trabajo que se empleó para su producción hasta su capacidad para satisfacer determinadas necesidades, sino subjetiva, dependiendo de la valoración del consumidor, razón por la cual es este, y no el productor, quien tiene la última palabra; 15) el egoísmo, lejos de ser un vicio, sobre todo en el mercado, es la virtud que hace posible el intercambio, y por ello la división del trabajo, con todo lo que supone en términos de progreso económico; 16) la mano invisible, lejos de ser una metáfora inútil, explica por qué el intercambio que se realiza en el mercado, con agentes económicos egoístas, da como resultado el bien común; 17) la globalización, si bien es cierto que implica retos y riesgos, representa la gran oportunidad (sobre todo para los países pobres) que se ha visto limitada, al margen de los discursos *globalifílicos,* por las prácticas *globalifóbicas* de los gobiernos de los países económicamente más desarrollados, de tal manera que el reto de los gobiernos de los países pobres es luchar por más globalización, no por menos; 18) el libre comercio no es la causa de males, es la condición indispensable para poder elevar el bienestar, sobre todo de los pobres, y la necesaria para el respeto a la libertad individual y a la propiedad privada; 19) los tratados de libre comercio en vez de ser el camino más expedito hacia el mismo, dan como resultado un intercambio comercial más libre entre personas de distinta nacionalidad, pero no llevan al verdadero objetivo; 20) el mercantilismo (sobre todo en su versión moderna, a la cual podemos bautizar como neomercantilismo) parte de los siguientes supuestos: la actividad económica más importante es la producción y la única producción importante es la nacional, llegando a la conclusión de que se debe proteger al productor nacional, aunque las consecuencias sean el

perjuicio del consumidor y una mala asignación de factores de la producción, efectos que son una clara muestra de la antieconomía.

IV

Con este texto pretendo, además de aclarar algunas cosas, rendir homenaje a dos economistas que dedicaron buena parte de su obra, ¡lográndolo de manera magistral!, a desenmascarar las falacias económicas, y a quienes yo les debo lo poco o mucho (esto siempre es relativo) que entiendo de economía. Me refiero a Federico Bastiat y a Henry Hazlitt, y a sus obras *Sofismas económicos,* del primero, y *La economía en una lección,* del segundo, economistas poco conocidos, y menos estudiados, para descrédito de los historiadores del pensamiento económico y vergüenza de los profesores de economía.

1

Mercado, ¿el villano?

«No se puede concebir nada más fácilmente practicable que esto: dejad a los hombres trabajar, cambiar, aprender, asociarse…».

Federico Bastiat

I

Una y otra vez escuchamos a los ignorantes o a los malintencionados que el responsable, por ejemplo, de la desigualdad o la pobreza, de la recesión o la inflación, es el mercado, como si este fuera un sujeto capaz de realizar acciones y de responsabilizarse por ellas. Si el mercado es el responsable de los males sociales (desigualdad y pobreza) y económicos (recesión e inflación), entonces, afirman los moderados, hay que limitarlo o, aseguran los radicales, eliminarlo, propuestas que son la consecuencia de la ignorancia o de la mala intención.

II

¿Qué es el mercado? La relación de intercambio entre un oferente y un demandante, entre un productor y un consumidor, entre un vendedor y un comprador, lo que supone la libre concurrencia de ambas partes, razón por la cual hablar del libre mercado resulta redundante: el mercado es libre o no es mercado.

¿Por qué intercambian oferentes y demandantes? Porque ambos pretenden, de esa manera, elevar su nivel de bienestar, ya que el demandante valora más lo que demanda (algún bien o servicio) que lo que ofrece (una determinada cantidad de dinero, y los bienes o servicios que con ella podría adquirir). De la misma manera que el oferente valora menos lo que ofrece (el bien o servicio que produce) que lo que demanda (una determinada cantidad de dinero con la cual adquirirá otro bien o servicio).

¿Cuál es el resultado del intercambio? Un mayor nivel de bienestar para las dos partes involucradas, porque cada una valora más lo que recibe que lo que da, de tal manera que el intercambio es, ¡siempre!, un juego de suma positiva. ¿Y qué es el intercambio entre productores y consumidores? El mercado, el mismo que para los ignorantes y los malintencionados es el villano a combatir, limitándolo, en el mejor de los casos, o eliminándolo, en el peor.

El mercado, ¡no nos confundamos!, es la relación de intercambio entre oferentes y demandantes.

III

Imaginemos, primero, a dos personas, A y B, y dos bienes, peras y manzanas. Segundo, A tiene diez manzanas y B posee diez peras. Tercero, A y B tienen diez manzanas y diez peras, respectivamente, y nada más, en eso consiste esta singular economía. Cuarto, supongamos que diez manzanas son muchas para A y que diez peras son demasiadas para B, y están dispuestos a ceder parte de sus bienes a cambio de otros. Para terminar, A y B se ponen de acuerdo e intercambian a razón de cinco manzanas por cinco peras, de tal manera que después del intercambio A posee cinco manzanas y cinco peras, y B tiene cinco peras y cinco manzanas.

Llegados a este punto vale la pena preguntar cuándo es mayor el bienestar de A y B, ¿antes o después del intercambio? Lógicamente, después, porque si no, no entenderíamos por qué A cedió cinco de sus manzanas a cambio de cinco peras, ni por qué B transfirió cinco de sus peras a cambio de cinco manzanas, lo cual quiere decir que A está mejor con cinco manzanas y cinco peras, que con diez manzanas; y B está mejor con cinco peras y cinco manzanas, que con diez peras, lo cual supone que, por medio del intercambio, tanto A como B elevaron su bienestar.

Lo interesante del caso es que antes y después del intercambio existe, en esta singular economía, la misma cantidad de riqueza –diez manzanas y diez peras: veinte unidades–, pero después el bienestar es mayor que antes, ¡pese a que no hubo un incremento en la riqueza! Esto es posible gracias a

que el intercambio es un juego de suma positiva, por el cual las dos partes involucradas ganan, no necesariamente lo mismo, pero ganan.

Partiendo del ejemplo anterior, multiplique el número de agentes económicos y de mercancías a intercambiar e introduzca el dinero, así tendremos una economía real. Pero los principios, el tipo de acciones y las consecuencias del intercambio, seguirán siendo los mismos.

El mercado es la relación de intercambio entre oferentes y demandantes, por la cual ambas partes elevan su bienestar.

IV

Si el mercado es la relación de intercambio entre oferentes y demandantes, por la cual ambos ganan, ¿puede ser el mercado la causa de males sociales y económicos?, según lo afirman los ignorantes y los malintencionados. ¿No será que, por el contrario, el mercado, consecuencia de la división del trabajo, es la solución al problema que generaría la autarquía, comenzando por el ínfimo nivel de bienestar que con ella se alcanzaría? Imaginemos, por un momento, lo que pasaría si, por cualquier razón, a partir de ahora no fuéramos capaces de realizar ninguno de los intercambios que día tras día llevamos a cabo, si fuéramos condenados a la autarquía. ¿Qué sucedería con nuestro bienestar? ¿Aumentaría, quedaría igual o disminuiría?

Partiendo de lo anterior, veamos lo que sucede cada vez que el gobierno, por las razones que sean, elimina o limita el intercambio entre oferentes y demandantes, ya sean de la misma nacionalidad o no (lo que importa es el intercambio). ¿Qué sucede? Limita, en el mejor de los casos, o elimina, en el peor, las posibilidades de un mayor bienestar, con todo lo que ello implica.

El mercado es la relación de intercambio entre oferentes y demandantes, por la cual ambas partes elevan su bienestar, de tal manera que cualquier limitación al mismo acota las posibilidades de un mayor bienestar.

V

La división del trabajo hace posible aumentar, muy por arriba de lo que se consigue en autarquía, la producción de bienes y servicios, y dicha división solo tiene sentido si el intercambio es posible, es decir, si el mercado se hace realidad; y esta es una tendencia natural una vez que opera la división del trabajo. Es el gobierno el que, por aquello de la ignorancia o las malas intenciones (entre las que pueden estar los intereses pecuniarios de grupos de productores nacionales), lo limita o elimina; eliminando o limitando así, en la misma medida, las posibilidades de bienestar de la gente.

El mercado, entendido como el intercambio entre productores y consumidores, es la acción humana que le da sentido a la división del trabajo, con todos los beneficios que la misma trae consigo, comenzando por la multiplicación cuantitativa y mejora cualitativa de los bienes y servicios con los que satisfacemos necesidades básicas, gustos, deseos y caprichos. Y de esa satisfacción depende el nivel de bienestar que se alcance.

¿Para participar en el mercado es necesario tener algo que ofrecer? Claro que sí, ser productivo, capaz de elaborar algún bien o servicio que los demás valoren y por el cual estén dispuestos a pagar un precio, siendo la capacidad productiva una de las virtudes más nobles del ser humano.

2

La economía de mercado, ¿un villano más peligroso?

«La economía de mercado es el sistema económico basado en la libertad individual, la propiedad privada y la responsabilidad personal. Por ello es el más eficaz. Por ello es el único justo».

Othmar K. Amagi

I

¿Qué es la economía de mercado? La pregunta se puede responder desde la perspectiva literal, o desde el punto de vista institucional. Literalmente, son de mercado todas aquellas economías en las cuales el intercambio es la actividad económica central, se produce para vender y se compra para consumir. La producción y el consumo están intermediados por el intercambio, es decir, por el mercado (relación de intercambio entre oferentes y demandantes), tal y como es el caso, en términos generales, de la mayoría de las economías de hoy en día.

Son de mercado todas las economías basadas en la división del trabajo, que tienen sentido en la medida en la que el intercambio es posible, y prácticamente todas, en mayor o menor medida, están basadas en la división del trabajo. También, todas las economías contemporáneas, desde las centralmente planificadas (quedan algunas) hasta las capitalistas (la mayoría no llegan a serlo de manera total y definitiva), basadas en la división del trabajo que hace necesario el intercambio o, por lo menos, alguna distribución de los satisfactores. Este intercambio es más libre en las economías más cercanas al capitalismo, y más restringido en las que se inclinan hacia la planificación centralizada, pero sin llegar a desaparecer del todo.

De manera institucional, se consideran de mercado aquellas economías que cuentan con las reglas del juego (las instituciones) que facilitan al máximo los intercambios: primero, la producción de bienes y servicios; y después, el consumo de satisfactores. Esas reglas del juego, en esencia, son las que reconocen de forma plena, definen y garantizan jurídicamente la libertad individual, la propiedad privada y la responsabilidad personal.

II

Una economía de libre mercado se basa en la libertad individual para trabajar, emprender, producir e invertir, ahorrar, intercambiar y consumir; en la propiedad privada sobre los ingresos, el patrimonio y los medios de producción; y en la responsabilidad personal, tanto ante las pérdidas, como frente a las ganancias. Todo lo cual supone que el Estado, sus gobiernos y las leyes reconocen, definen y garantizan jurídicamente la libertad individual y la propiedad privada, es decir, el *laissez faire* (dejar hacer) y el *laissez avoir* (dejar poseer). Se trata de las dos caras de una moneda: la propiedad privada es la condición de posibilidad del ejercicio de la libertad individual. En la misma medida en la que se limita o elimina la primera, se limita o elimina la segunda. *Si el laissez faire* y el *laissez avoir* están plenamente reconocidos, definidos y jurídicamente garantizados, entonces se tiene una economía de mercado en el sentido institucional del término.

Si literalmente la mayoría de las economías son de mercado, en el sentido institucional no lo son. La calificación promedio mundial (en 2013) en materia de respeto a la libertad económica, *¡laissez faire!,* según el índice de la Fundación Heritage, es de 5.95 (escala del 0 al 10); la calificación promedio mundial en materia de respeto a los derechos de propiedad, *¡laissez avoir!,* según el índice de la Alianza Internacional por los Derechos de Propiedad, es de 4.83 (escala del 0 al 10). Reprobados.

III

Economías que sí son de mercado, en el sentido literal del término, e institucionalmente no lo son, reducen, al limitar el ejercicio de la libertad individual, el uso de la propiedad privada y la asunción de la responsabilidad personal, las posibilidades de actualizar las potencialidades

del mercado –definido como la relación de intercambio entre oferentes y demandantes– entre productores y consumidores, entre vendedores y compradores. Ese intercambio siempre es un juego de suma positiva, lo cual quiere decir que ambas partes ganan por una razón muy sencilla: en cualquier intercambio las partes valoran más lo que reciben que lo que dan.

Para que una economía de mercado, en el sentido literal del término, dé los mejores resultados posibles, debe ser, además, economía de mercado en el sentido institucional. Esto significa que la libertad individual y la propiedad privada deben estar, desde la perspectiva de las reglas del juego, plenamente reconocidas, puntualmente definidas y jurídicamente garantizadas, para que sean los agentes económicos, decidiendo y eligiendo en los mercados, los que determinen qué producir y para quién, sin la intervención del gobierno.

La economía de mercado, en el sentido institucional del término, supone que todo aquel, nacional o extranjero, que quiera participar en algún sector de la actividad económica o en algún mercado de la economía, lo pueda hacer. Ello significa reconocer plenamente, definir puntualmente y garantizar jurídicamente la libertad individual y la propiedad privada, y es lo que da como resultado la mayor competencia posible entre productores y oferentes de bienes y servicios, siempre en beneficio de los consumidores, quienes no solamente contarán con más opciones entre las cuales elegir, sino con mejores oportunidades de consumo.

Esa competencia es el corazón de una economía de libre mercado o, dicho en mis términos, de la economía de mercado en el sentido institucional.

Libertad individual y propiedad privada, que si lo son deben ser totales y definitivas, se materializan, en el ámbito de la economía, en la competencia. Donde ella existe es porque hay libertad y propiedad reconocidas, definidas y garantizadas jurídicamente. Si la libertad individual y la propiedad privada actúan sin más límite que el respeto a la libertad y a la propiedad de los demás, la competencia es mayor y el beneficio del consumidor también, algo que muchos detentadores del poder político, que es el poder para limitar la libertad y la propiedad, no acaban de entender, tal y como lo muestran el Índice de Libertad Económica y el Índice Internacional de Derechos de Propiedad.

IV

Un sistema económico basado en el reconocimiento pleno, la definición puntual y la garantía jurídica de la libertad individual, la propiedad privada y la responsabilidad personal, que logra la mayor competencia posible en todos los sectores y mercados de la economía, motivando en las empresas la trilogía de la competitividad –menores precios, mayor calidad y mejor servicio–, siempre en beneficio de los consumidores, ¿puede ser considerada la mayor de las villanas, la más mala de las perversas?

¿Exagera Amagi al afirmar que por ser la economía de mercado, en el sentido institucional del término, la que se basa en la libertad individual, la propiedad privada y la responsabilidad personal, es la más eficaz y la única justa? No.

3

Dinero, ¿un mal necesario?

«Los hombres pensaron en dividir el trueque en dos partes, comprar y vender, y hacerlo por medio de una mercancía intermedia, fácilmente divisible y, sobre todo, poseedora de valor, de tal manera que, por su propio derecho, se ganara la confianza del público. Esta mercancía es el dinero».

Federico Bastiat

I

Con frecuencia se escuchan expresiones en contra del dinero en las que se le identifica, en el peor de los casos, como la causa de todos los males y, en el mejor, como un mal necesario. Estas ideas, si tenemos en cuenta lo que el dinero hace posible, denotan ignorancia o prejuicios, sin olvidar que los prejuicios son la principal causa de la ignorancia. Si de quienes comparten la mala opinión con relación al dinero dependiera la decisión, ¿dispondrían su inmediata desaparición? Y si el dinero desapareciera, ¿cuáles serían las consecuencias, por ejemplo, en términos de bienestar?

La involución económica sería considerable ya que las posibilidades del intercambio directo, trueque, comparadas con las del intercambio indirecto, usando como medio el dinero, son muy limitadas; y, además, porque la división del trabajo, donde el intercambio se lleva a cabo por medio del trueque, resulta sumamente limitada si se compara con la que se logra donde el intercambio se realiza usando dinero. Ya lo dijo Adam Smith: «La riqueza de las naciones o, mejor dicho, el bienestar de la gente, depende de la extensión de la división del trabajo».

II

¿Qué es el dinero? Un medio de intercambio que a lo largo de la historia ha sido desde dientes de tiburón y granos de cacao, hasta pedazos de papel o de plástico, pasando por las monedas de oro o plata. Dicho de otra manera, dinero es cualquier cosa que los agentes económicos acepten como medio de intercambio o que el poder político imponga como tal.

¿Por qué los agentes económicos aceptan el dinero? Porque les conviene, ya que al contar con un medio de intercambio superan las limitaciones del trueque y, a su vez, les permite elevar su nivel de bienestar.

¿Cuál es la única necesidad que, de manera directa, satisface el dinero (sobre todo el fiduciario, el que no tiene valor intrínseco, el que no está respaldado por algo, el común y corriente de hoy en día)? La necesidad de facilitar el intercambio de bienes y servicios, lo cual puede parecer poco, pero en realidad es mucho. Directamente, con el dinero no se puede satisfacer ninguna necesidad, ya que el dinero no hace las veces de comida, ropa, zapatos, medicinas, casas, ni de ningún otro satisfactor. Es, únicamente, el medio, por demás eficaz, para comprar todos y cada uno de esos satisfactores.

El dinero es cualquier cosa que los agentes económicos acepten como medio de intercambio, y si lo aceptan es porque les facilita la vida, permitiéndoles superar las obvias limitaciones del trueque, potenciando de manera considerable las posibilidades del intercambio, del mercado.

III

Para entender mejor la tarea que desempeña el dinero, hagamos el siguiente ejercicio de economía de ficción. Imaginemos que mañana amanecemos, en todo el país, sin dinero, razón por la cual los cheques, las tarjetas de crédito o débito y el resto de los instrumentos financieros, cuyo uso se justifica por estar respaldados por dinero, salen sobrando.

¿Cuál sería la consecuencia inmediata de la desaparición del dinero? La desaparición del intercambio indirecto y la aparición del trueque. ¿Y la consecuencia mediata? En primer lugar, la caída en el nivel de bienestar de la gente, dado que la cantidad de mercancías a intercambiar se reduciría considerablemente. Comparada con la cantidad de bienes y servicios que se

compran usando dinero, ¿cuál sería la que podría comprarse si tuviera que recurrir al trueque? En segundo término, dado que la calidad de los bienes y servicios a intercambiar se vería igualmente reducida, una mayor caída en el nivel de bienestar de la gente. Si tuviéramos que limitarnos al trueque, con el efecto que ello tendría sobre la división del trabajo, ¿seguiríamos contando, año tras año, por poner un ejemplo, con las maravillosas herramientas de comunicación que hoy tenemos, desde teléfonos celulares hasta computadoras portátiles?

Si el dinero llegara a desaparecer, la actividad económica, tal y como está organizada hoy, desparecería con él, y la involución económica sería considerable: el ahorro y la inversión se verían reducidos a su mínima expresión (actividades potenciadoras de la economía, condiciones indispensables del progreso económico), y el comercio se vería limitado al trueque, lo cual, a su vez, reduciría la división del trabajo a su mínima expresión (la continua extensión de la misma es otra condición necesaria del progreso económico).

IV

El dinero no es un mal necesario, mucho menos la causa de todos los males. Es una de las herramientas más eficaces con las que cuenta el ser humano producto de la necesidad de facilitar, supuesta la división del trabajo, la actividad económica central: el intercambio. En una economía basada en la división del trabajo y, por lo tanto, de mercado en el sentido literal del término, se produce para vender y se compra para consumir, siendo el intercambio la actividad en torno a la cual giran todas las demás, desde la producción hasta el consumo.

El dinero es una condición necesaria para poder potenciar, por medio del ahorro, la inversión y el intercambio, la actividad económica, en la búsqueda de mayores niveles de seguridad económica, de bienestar material y de desarrollo humano.

Al hacer posible un intercambio mucho mayor del que se logra con el trueque y, por ello, al facilitar una más amplia, profunda y compleja división del trabajo, el dinero es algo maravilloso, razón por la cual llaman

la atención las expresiones en su contra, que no pueden ser más que la consecuencia del prejuicio, es decir, de no tener claro todo lo que él hace posible.

V

El dinero de hoy (sin valor intrínseco, ofrecido de manera monopólica por una entidad estatal, el banco central, e impuesto por la fuerza de la ley como único medio de intercambio) es distinto al que fue ayer (dinero con valor intrínseco, principalmente oro o plata, ofrecido de manera competida por emisores privados y con la libertad de los agentes económicos para aceptarlo o rechazarlo). El cambio, en términos generales, fue para mal, siendo la mejor muestra las inflaciones padecidas. Sin embargo, pese a todos los inconvenientes del dinero contemporáneo, producto de los abusos cometidos por las autoridades monetarias, arbitrariedades que siempre han sido de emisión, los agentes económicos lo siguen utilizando, sobre todo como medio de intercambio. ¿Por qué? Porque las ventajas del intercambio indirecto, incluso en los casos en los que el medio de intercambio deje que desear, son más y mejores que las que ofrece el trueque.

De tener que usar dinero defectuoso a tener que renunciar a su uso, ¿qué prefieren los agentes económicos? Evidentemente, lo primero, y las muestras se cuentan por docenas, poniendo en entredicho las expresiones que cuestionan su utilidad. ¿Qué pasaría si uno de estos días desaparece el dinero?

¿El dinero es la causa de todos los males o lo que hace posible muchos bienes? ¿Es un mal necesario o un bien indispensable?

4

Bancos centrales, ¿única opción?

«El error más fácil de evidenciar y, sin embargo, tan antiguo y constante, es aquel que al confundir dinero con riqueza confiere sorprendente vigor al hechizo que emana de la inflación».

Henry Hazlitt

I

A la mayoría de la gente le resulta inconcebible un sistema monetario distinto del actual, y con ello quiero decir esencialmente distinto, no solo accidentalmente diferente, pese a que el que hoy se nos impone sintetiza lo peor de tres mundos. Primero: el del dinero fiduciario, sin respaldo de ningún tipo, sin valor intrínseco, el mundo del dinero de papel o de plástico. Segundo: el del dinero fiduciario, ofrecido monopólicamente por una entidad estatal, el banco central. Tercero: el del dinero fiduciario, ofrecido monopólicamente por una entidad estatal e impuesto por ley, es decir, por la fuerza, como única moneda de curso legal.

Este sistema monetario, cuyo núcleo es el banco central, es el responsable de la inflación, entendida no como el alza general, sostenida y dispareja de los precios, tampoco como el excesivo incremento en la cantidad de dinero que se intercambia –lo cual sí trae como consecuencia el alza general, sostenida y dispareja de los precios–, sino, tal y como la define Joerg Guido Huelsmann en su obra *The Ethics of Money production,* como «…la extensión de la cantidad nominal de cualquier medio de intercambio más allá de la cantidad que se hubiera producido en el mercado libre».

La definición anterior supone que el dinero se puede producir y ofrecer en el mercado libre de la misma manera que se producen y ofrecen la mayoría de los bienes y servicios, algo que, tratándose del dinero, parece ser, no solamente indeseable, sino imposible, pese a que en sus orígenes sí tuvo

valor intrínseco, fue dinero mercancía (principalmente oro o plata) ofrecido de manera competida por emisores privados, y con la libertad de los agentes económicos para aceptarlo o rechazarlo.

El sistema actual es relativamente nuevo, y es la causa de la inflación que, definida como la extensión de la cantidad nominal del medio de intercambio más allá de la cantidad que se hubiera producido en el mercado libre, tiene como consecuencia el alza general, sostenida y dispareja de los precios. Dicho de otra manera, la constante pérdida en el poder adquisitivo de los consumidores; y, más grave todavía, de los ahorradores, lo cual resulta en una violación del derecho a la propiedad privada, y atenta directamente en contra del progreso económico, que depende de las inversiones, las cuales dependen del ahorro, cuyo principal enemigo es la inflación. ¿Quién ahorra dinero que pierde poder adquisitivo?

II

Fue Ludwig von Mises quien en *The theory of money and credit,* de 1912, explicó que el dinero surgió en el mercado de manera espontánea, fue el resultado (uso la expresión de Adam Ferguson) de la acción humana, pero no del diseño humano.

Es lógico pensar que, para superar las limitaciones del trueque, la mercancía más aceptada se convirtió, espontáneamente, en medio de intercambio, cuya característica esencial es que sea aceptado por la mayoría. Esa mercancía, convertida en dinero, dio como resultado un sistema monetario que sintetizaba lo mejor de tres mundos. Primero: el mundo del dinero mercancía, con valor intrínseco, ya que, además de ser medio de intercambio, era una mercancía con la cual se podía satisfacer directamente alguna necesidad, razón por la cual el dinero estaba respaldado por esa mercancía con valor intrínseco, es decir, valía como medio de intercambio y como satisfactor. Segundo: el del dinero mercancía, ofrecido de manera competida por todos aquellos particulares dedicados a producir dicha mercancía que, por su aceptación generalizada, se había convertido, además, en dinero, es decir, en medio de intercambio. Tercero: el del dinero mercancía, ofrecido de manera competida por los particulares dedicados a producirla, y elegido libremente como dinero por los agentes económicos.

Tales fueron los sistemas monetarios originales, cuya antítesis son los sistemas monetarios contemporáneos, basados en el dinero fiduciario, ofrecido de manera monopólica por los bancos centrales, e impuesto por ley como única moneda de curso legal. Aquellos primeros sistemas monetarios funcionaban a favor de la libertad individual y de la propiedad privada. Los sistemas monetarios contemporáneos, por el contrario, violan la libertad individual y la propiedad privada, y lo hacen por medio de la inflación que supone la pérdida del poder adquisitivo de nuestro dinero, lo cual viola la propiedad privada y, desde el momento en el cual la propiedad es la condición de posibilidad de la libertad, también viola la libertad individual. Con menor poder adquisitivo la libertad de consumo, si no se elimina, sí se limita, y a mayor inflación mayor limitación.

III

La historia del dinero es la historia de los esfuerzos realizados, sobre todo, por los poderes políticos para sustituir los sistemas monetarios basados en el dinero mercancía, ofrecido de manera competida por particulares dedicados a la producción de la misma, y aceptado libremente como medio de intercambio por los agentes económicos, por los sistemas monetarios basados en el dinero fiduciario, ofrecido de manera monopólica por los bancos centrales, e impuesto por ley como única moneda de curso legal. Esos esfuerzos han dado sus frutos, no solamente porque dicha sustitución ha sido exitosa, sino porque se les ha hecho creer a los ciudadanos que no hay otro sistema monetario posible, pese a sus evidentes arbitrariedades en términos de violación de la libertad individual y de la propiedad privada, y, todavía más importante, de sus resultados en términos de inflación, con todo lo que ello significa.

No hay que olvidar lo dicho por Paul Volcker, expresidente del Sistema de Reserva Federal, el banco central estadounidense: «La facultad que verdaderamente caracteriza al banco central, al fin y al cabo, es la facultad de crear dinero, y en última instancia, el poder para crear es también el poder para destruir». Esa destrucción se da cada vez que la autoridad monetaria incrementa la cantidad de dinero que se intercambia en una economía en una cantidad mayor, en términos nominales, de la que se

hubiera dado en el libre mercado que, para fines monetarios, es el que los sistemas monetarios contemporáneos, sintetizando lo peor de los tres mundos ya citados, ha eliminado por completo.

¿Qué es mejor? ¿El dinero mercancía (una moneda de plata) o el dinero fiduciario (un billete de papel)? ¿La competencia entre distintos productores de dinero, por ejemplo, entre el Banco de México, la Reserva Federal estadounidense y el Banco Central Europeo, o el monopolio? ¿La imposición de un solo dinero (el peso mexicano) o la libertad para elegir entre varios tipos del mismo (entre el peso mexicano, el dólar estadounidense o el euro)?

¿Qué es mejor? ¿Lo que tiene valor intrínseco o lo que no lo tiene? ¿La competencia o el monopolio? ¿La libertad o la imposición? Y si, en términos generales, la respuesta es que es mejor lo que tiene valor intrínseco que lo que no lo tiene, la competencia que el monopolio, la libertad que la imposición, ¿el caso del dinero será la excepción? ¿El mejor sistema monetario es el basado en el dinero fiduciario, sin valor intrínseco, sin respaldo de ningún tipo, ofrecido de manera monopólica por una entidad estatal, que viene a ser el banco central, e impuesto por ley, es decir, por la fuerza como única moneda de curso legal?

5

Dinero, ¿igual a riqueza?

«La verdadera riqueza consiste, por supuesto, en aquello que se produce y se consume: alimentos que comemos, ropas que vestimos, viviendas que habitamos».

Henry Hazlitt

I

¿En qué consiste la riqueza? La pregunta se viene planteando desde los tiempos de Aristóteles, y las respuestas no siempre han sido correctas, sobre todo por obra y gracia de la ilusión crisohedónica, que lleva a los hombres a confundir riqueza con dinero, como sucedió, por ejemplo, durante la época mercantilista, del siglo XV al XVIII. Tal confusión dio como resultado una serie de medidas, impuestas por los poderes políticos, cuyo fin era lograr la mayor acumulación posible de metales preciosos, que en ellos consistía el dinero en aquel entonces.

Pero la ilusión crisohedónica no fue vencida con la superación del mercantilismo, suponiendo que realmente haya sido superado (hoy se puede hablar, con toda propiedad, del neomercantilismo, una de cuyas manifestaciones más conspicua es la *globalifobia).* En la actualidad, al menos en el discurso, se sigue confundiendo riqueza con dinero, al grado de afirmar que es rico quien tiene mucho dinero. Muestra de lo anterior es la lista de los hombres y mujeres más ricos del mundo, que se elabora en función de la cantidad de dinero que cada uno de esos multimillonarios tiene. Lo dicho: riqueza es dinero, dinero es riqueza, o al menos eso parece, ¡y las apariencias engañan!, y a la prueba del náufrago me remito.

II

Imaginemos a un náufrago en una isla desierta con cien mil millones de dólares. Bajo el influjo de la ilusión crisohedónica uno diría que ese náufrago es, sin duda alguna, el hombre más rico del mundo, ¡y por mucho![1], lo cual no dejaría de ser paradójico ya que él, ¡el hombre más rico del mundo, con una fortuna de cien mil millones de dólares!, terminaría muriéndose de hambre por falta de alimentos. ¿La riqueza consiste en el dinero? ¿Tener mucho dinero es lo mismo que ser rico? ¿Nuestro náufrago es realmente rico, tiene riqueza a su disposición? La respuesta a cada una de estas preguntas es negativa, y a otra prueba me remito, la del rey Midas.

A Midas, rey de Frigia, Dionisio, dios del vino, en agradecimiento por la hospitalidad que mostró hacia su padrastro Sileno, un dios menor de la embriaguez, le otorgó el don de convertir en oro[2] todo lo que tocara. Una aparente bendición que, por razones obvias, terminó siendo una maldición: todo alimento tocado por Midas se convertía en oro y se volvía incomible, situación ante la cual el rey le rogó al dios que lo liberara de tal poder; y la alcanzó bañándose en las aguas del río Pactolo, famoso porque en algún momento de la historia tuvo arenas auríferas.

Basten estos dos ejemplos para tener claro que el dinero no es riqueza, sino el medio de intercambio de la riqueza, y que sin esta aquel sale sobrando, tal y como le sale sobrando al náufrago del ejemplo, quien si, en vez de estar en una isla desierta, estuviera en Manhattan, sería, ¡entonces sí!, el hombre más rico del mundo, pero no por la cantidad de dinero que tiene, sino por la cantidad de bienes y servicios que puede adquirir en Nueva York con esa cantidad de dinero, que es el medio de intercambio de riqueza, pero no es riqueza.

III

Llegados a este punto, y teniendo claro que el dinero no es riqueza, sino el medio de intercambio de la misma, debemos preguntarnos ¿en qué consiste la riqueza? La respuesta: en todo aquello, desde bienes (comida) hasta servicios (preparación de comida) que satisface, desde la más básica de las necesidades, hasta el más superfluo de los caprichos; y que es un don de la naturaleza (la uva) o el fruto del trabajo humano (el vino).

Lo que distingue a la riqueza del dinero es la capacidad para, de manera directa, satisfacer las carencias del ser humano, satisfacción que el dinero proporciona, solamente, de forma indirecta, al ser aceptado como medio de intercambio de bienes y servicios.

¿Con dinero se puede alimentar directamente el ser humano? Dicho de otra manera, ¿el dinero es comida? No. ¿Con dinero se puede vestir y calzar directamente el ser humano? Planteado de otra forma, ¿el dinero es ropa y zapatos? No. ¿Con dinero se puede aliviar directamente el ser humano? Es decir, ¿el dinero es medicina? No, y así a través de un largo etcétera relacionado con las necesidades, gustos, deseos y caprichos de la persona, todo lo cual se satisface, directamente, con bienes y servicios, no con dinero, que es el medio de intercambio, ¡con toda la importancia que ello tiene!, pero nada más.

IV

¿Cuál es la única necesidad que el dinero satisface de manera directa? La necesidad que tenemos los seres humanos de superar los límites impuestos por el trueque, es decir, por el intercambio directo de, por ejemplo, peras por manzanas.

El dinero, como medio de intercambio, nos permite superar las limitaciones del trueque y potenciar la actividad económica, haciendo más eficaz el intercambio y, todavía más importante, haciendo posible el comercio, es decir, la aparición de intermediarios entre el productor original y el consumidor final. Esto último es una condición necesaria para, a partir de la división del trabajo, elevar el nivel de bienestar de todos los involucrados en la misma.

Estas dos tareas –superar los límites del trueque y hacer posible el surgimiento del comerciante y del comercio– hacen del dinero una herramienta maravillosa (imaginemos qué pasaría si el dinero desapareciera; vislumbremos lo que ello supondría en términos de comercio, intercambio, división del trabajo y, al final de cuentas, de bienestar) que, sin embargo, no hay que confundir con la riqueza, porque

puede dar lugar a prácticas cuestionables, tanto desde el punto de vista estrictamente económico, como desde la perspectiva más amplia de la ética.

¿A qué prácticas me refiero? A todos los malabares financieros que tienen como fin multiplicar el dinero sin que medie en ello la creación de riqueza, siendo el más claro ejemplo la compra y venta de acciones: compro una acción a diez pesos, la vendo a veinte, obtengo una ganancia del ciento por ciento, la cantidad de dinero a mi disposición se multiplica por dos, acumulo una fortuna, ¡pero no creo riqueza, es decir, no produzco bienes ni servicios! ¿Qué pasaría si todo el mundo, a través de la compra y venta de acciones, se dedicara a acumular fortunas, multiplicando el dinero[3] sin crear riqueza, es decir, sin multiplicar la cantidad de bienes y servicios destinados a la satisfacción de necesidades, gustos, deseos y caprichos? Tarde o temprano, todos nos moriríamos de hambre, respuesta que nos aclara por qué dichas prácticas son cuestionables, tanto desde el punto de vista económico, como desde la perspectiva ética. (¡Cuidado con ciertas prácticas de ingeniería financiera!).

V

Lo que hay que multiplicar es la riqueza, no el medio de intercambio de la riqueza, cuya multiplicación se justifica si, previamente, se ha multiplicado la riqueza a intercambiar. No entender esto, que es lo mismo que caer en la ilusión crisohedónica, conduce a la práctica de la inflación (aumento en la emisión primaria de dinero –medio de intercambio–, sin respaldo de un previo incremento de la cantidad de bienes y servicios –riqueza– a intercambiar) y a los malabarismo financieros (acumulación de fortunas sin creación de riqueza, producto de la multiplicación del dinero, no del aumento en la producción de bienes y servicios), prácticas que terminan por dislocar a la economía. ¿Y todo por qué? Por confundir dinero con riqueza.

6

Precios ¿justos?

«Toda intervención en los precios desorganiza y desalienta la ocupación y la producción».

Henry Hazlitt

I

¿Deben ser justos los precios? La pregunta no tiene sentido porque los precios, si realmente lo son, siempre son justos, suponiendo que se pueda calificar al sustantivo *precio* con el adjetivo *justo.* Y lo aclaro porque lo que resulta justo, o en su caso injusto, es la acción humana, no una razón de cambio. Los precios son razones de cambio que expresan cuánto de algo se debe dar a cambio de cuánto de algo más. Por ejemplo, doce pesos a cambio de trescientos cincuenta y cinco mililitros, equivalentes a doce onzas, de café americano.

II

Para comprender por qué los precios, si así fueran, son justos, lo primero que hay que hacer es entender que los mismos son razones de cambio que demandan, para su formación, del intercambio, lo cual, a su vez, exige un comprador y un vendedor, entre quienes se establezca esa relación de intercambio que será posible gracias al precio. Dicho de otra manera: si el comprador y el vendedor no se ponen de acuerdo con relación al precio, no habrá intercambio, lo cual sucede cuando el precio máximo al que el comprador está dispuesto a comprar es menor que el precio mínimo al que el vendedor está dispuesto a vender.

Si el precio mínimo al que el vendedor está dispuesto a vender es menor (o igual) que el precio máximo al que el comprador está dispuesto a comprar, tarde o temprano, comprador y vendedor, habiendo regateado, se pondrán

de acuerdo y fijarán un precio que se ubicará entre el mínimo al cual el vendedor está dispuesto a vender y el máximo al cual el comprador está dispuesto a comprar, y el intercambio se llevará a cabo.

Supongamos, uno, que el precio mínimo al que el vendedor está dispuesto a vender su mercancía es diez pesos, y que el precio máximo al que el comprador está dispuesto a comprarla es cinco. En tales condiciones, ¿habrá intercambio? No, porque comprador y vendedor no se pondrán de acuerdo, lo cual quiere decir que no fijarán un precio (el vendedor no vende a menos de diez y el comprador no compra a más de cinco), y sin precio el intercambio se vuelve imposible.

Dos, que el precio mínimo al que el vendedor está dispuesto a vender su mercancía es diez pesos, y que el precio máximo al que el comprador está dispuesto a comprarla es quince. En tales circunstancias, ¿habrá intercambio? Sí, porque vendedor y comprador llegarán a un acuerdo, fijando un precio que estará entre diez y quince pesos.

Tres, que siendo diez el precio mínimo al que el vendedor está dispuesto a vender, y quince el máximo al que el comprador está dispuesto a comprar, ambos se ponen de acuerdo y fijan el precio en once pesos, de tal manera que el vendedor recibe un peso de más (ganancia extraordinaria) sobre el precio mínimo al que estaba dispuesto a vender, al tiempo que el comprador desembolsa cuatro pesos de menos (ahorro) sobre el precio máximo al que estaba dispuesto a comprar. Ese precio, once pesos, por el cual el ahorro del comprador es mayor que la ganancia extraordinaria del vendedor, ¿es justo?

Cuatro, que siendo diez el precio mínimo al que el vendedor está dispuesto a vender, y quince el máximo al que el comprador está dispuesto a comprar, las dos partes se ponen de acuerdo y fijan el precio en catorce pesos, de tal manera que el vendedor recibe cuatro pesos de más (ganancia extraordinaria) sobre el precio mínimo al que estaba dispuesto a vender (con el que obtiene una ganancia normal), al tiempo que el comprador desembolsa un peso de menos (ahorro) sobre el precio máximo al que estaba dispuesto a comprar. Ese precio, de catorce pesos, por el cual la ganancia extraordinaria del vendedor es mayor que el ahorro del comprador, ¿es justo?

A primera vista, parece ser que la respuesta a las dos preguntas es negativa, y que en ambos casos, dado que en cada uno de ellos una de las partes obtiene una mayor ventaja monetaria que la otra, el precio es injusto. ¿Lo es?

III

Tomemos el caso en el cual el precio es de once pesos y supongamos que el vendedor se queja afirmando que el mismo fue injusto, que fue víctima de una injusticia –*sui generis*–. ¡Qué injusticia más rara aquella a la cual la víctima accede de manera voluntaria!, tal y como lo hizo el vendedor. ¿El comprador lo obligó a vender su mercancía a once pesos? No, claro que no, el vendedor la vendió de forma voluntaria a ese precio. ¿Por qué? Porque le convino. ¿Y por qué le convino? Porque si estaba dispuesto a vender a diez pesos, más dispuesto estuvo a vender a once, obteniendo una ganancia extraordinaria de un peso. ¿Dónde está la injusticia?

Tomemos el otro caso, aquel en el cual el precio es de catorce pesos, y supongamos que el comprador se queja, aseverando que el mismo fue injusto, razón por la cual él resultó víctima de una injusticia, que no dejaría de ser *sui generis,* igual que en el caso anterior, tal y como lo hizo el comprador. ¿El vendedor lo obligó a comprar la mercancía a catorce pesos? No, de ninguna manera, el comprador la compró voluntariamente a ese precio. ¿Por qué? Porque le convino. ¿Y por qué le convino? Porque si estaba dispuesto a comprar a quince pesos, más dispuesto estuvo a hacerlo a catorce, obteniendo un ahorro de un peso. ¿Dónde está la injusticia?

La intención del oferente es vender al mayor precio posible (en este caso es quince pesos el precio máximo al que el comprador está dispuesto a comprar), al tiempo que el propósito del demandante es comprar al menor posible (en este caso es once el precio mínimo al que el vendedor está dispuesto a vender), pero en las relaciones de intercambio una cosa es lo que se quiere y otra lo que se puede: el comprador no podrá comprar a un precio menor que el mínimo al que el vendedor está dispuesto a vender, de la misma manera que el vendedor no podrá vender a un precio mayor que el máximo al que el comprador está dispuesto a comprar. Por tal razón, el precio se fijará entre este máximo y aquel mínimo, repartiéndose la

diferencia (el excedente) entre el comprador y el vendedor. Si el precio es once pesos, de los cinco de excedente a repartir uno se lo queda el vendedor y cuatro el comprador. Si el precio es catorce, de los cinco de excedente cuatro se los queda el vendedor y uno el comprador. En ambos casos las dos partes ganan, aunque no ganen lo mismo, razón por la cual resulta incorrecto hablar de injusticia.

IV

Si el comprador, voluntariamente, y todo acto de intercambio supone la voluntariedad de las partes, paga un determinado precio por cierta mercancía, de la misma manera que el vendedor recibe cierto precio por un determinado bien o servicio, esos precios, aceptados de manera voluntaria, y precisamente por ser admitidos libremente, son justos. Volviendo al ejemplo anterior, si el precio fuera de diez pesos, ¿el vendedor aceptaría el intercambio? Sí, dado que el precio mínimo al que está dispuesto a vender es diez, aunque no obtenga ninguna ganancia extraordinaria (en el precio de diez está incluida la ganancia normal). Si por el contrario, el precio fuera de quince pesos, ¿el comprador llevaría a cabo el intercambio? Sí, ya que el precio máximo al que está dispuesto a comprar es quince, aunque no reciba ningún ahorro.

Llegados a este punto se puede argumentar que el precio justo es aquel por el cual el excedente de cinco pesos se reparte igualitariamente entre el comprador y el vendedor, lo cual se logra con un precio de doce pesos con cincuenta centavos, tocándole al vendedor una ganancia extraordinaria de dos pesos con cincuenta centavos, exactamente el mismo ahorro que le toca el comprador. ¿No es este el precio justo? No, este es, nada más, el precio al que se distribuye igualitariamente el excedente, siendo justo cualquier precio entre diez y quince pesos, que son con los que, voluntariamente, se llevará a cabo el intercambio.

Con relación al precio justo, definido como aquel por el cual se distribuye igualitariamente el excedente entre comprador y vendedor, hay que tener en cuenta que, para fijarlo, el vendedor debe revelar cuál es el precio mínimo al que está dispuesto a vender, de la misma manera que el comprador debe revelar cuál es el precio máximo al que está dispuesto a comprar,

información que ningún comprador o vendedor en su sano juicio, y por razones obvias, revelará, lo que hace imposible la fijación del precio justo con el fin de distribuir igualitariamente el excedente, igualdad que no es, ni remotamente, sinónimo de justicia.

V

El tema del precio justo ha inquietado desde siempre, no tanto a los economistas, pero sí a los moralistas, quienes no siempre han dado con la respuesta correcta a ¿cuál es dicho precio? Justo es el precio al que se lleva a cabo el intercambio, y lo es porque ambas partes, compradores y vendedores, lo aceptan voluntariamente ya que consideran que el mismo no es injusto; si así pensaran, no lo realizarían.

Para terminar, si justo es todo precio al que se lleva a cabo el intercambio (¡lo cual quiere decir que todos los precios son justos!), ¿cómo calificar la manipulación de precios por parte del gobierno que los impone por arriba o por debajo de aquellos a los que –libremente– llegaron los compradores y vendedores, y a los cuales están dispuestos a intercambiar voluntariamente?

7

Intercambio ¿de valores equivalentes?

«Las mercancías se valoran porque se necesitan, no se necesitan porque se valoran».

Othmar K. Amagi

I

¿El intercambio entre oferentes y demandantes debe ser de valores equivalentes? La respuesta inmediata, pero por demás irreflexiva, es que sí, que el valor de la mercancía recibida por el demandante debe ser igual al valor del bien o servicio que el oferente adquirirá, ya que solamente así se cumple con la justicia, en concreto con la conmutativa, que es la que se aplica a los intercambios entre vendedores y compradores, y que se define como la igualdad, en el sentido de equivalencia, en el intercambio de mercancías.

II

Una muestra de lo anterior la encontramos, entre otros muchos textos, en la carta encíclica *Caritas in Veritate[1],* de Benedicto XVI, en la cual se afirma que «… el mercado se rige únicamente por el principio de la *equivalencia del valor de los bienes que se intercambian[2]*…», y que

«… la vida económica tiene la necesidad del contrato para regular las relaciones de *intercambio de valores equivalentes[3]*…». Además, se señala que «… la necesidad de dar forma y organización a las iniciativas económicas que […] quieren ir más allá de la lógica del *intercambio de cosas equivalentes[4]*…».

En el mismo texto leemos: «El mercado está sujeto a los principios de la llamada *justicia conmutativa[5]*…», entendida, según su definición

canónica, como la igualdad en el intercambio, es decir, como el intercambio de valores equivalentes.

III

El análisis del intercambio, partiendo del principio básico de la acción humana: siempre que el hombre actúa lo hace con el fin de mejorar su situación, nos permite entender que cualquier intercambio es, ¡siempre!, un intercambio de valores, no equivalentes, sino desiguales, tanto en términos intrapersonales como interpersonales.

En términos intrapersonales queda claro que, para el comprador, el valor de lo que recibe (el bien o servicio comprado) es mayor que el valor de lo que da a cambio (el precio que paga y, por ello, las mercancías a las que renuncia); de la misma manera que, para el vendedor, el valor de lo que cede (la mercancía vendida) es menor que el valor de lo que recibe (el ingreso generado y, por ello, los bienes y servicios que comprará con él).

Cada vez que se realiza un intercambio, el valor de lo que se recibe es mayor que el valor de lo que se cede, ya sea uno el comprador o el vendedor, todo ello de acuerdo al principio básico de la acción humana: siempre que el hombre actúa lo hace con el fin de mejorar su situación. Y acción humana son los intercambios sujetos al mismo principio básico. Dado que el comprador valora más la mercancía que recibe, que los bienes y servicios a los que renuncia al pagar el precio de aquella, es que, una vez realizado el intercambio, su situación mejora. Y lo mismo sucede con el vendedor: dado que valora más los bienes y servicios que adquirirá con el ingreso generado por la venta, que con la mercancía, es que, una vez realizado el intercambio, su situación mejora.

El intercambio, en términos intrapersonales, nunca es de valores equivalentes: uno valora más lo que recibe que lo que da a cambio, y solamente aceptando esto podemos entender que los seres humanos intercambiemos, es decir, que estemos dispuestos a deshacernos de algo a cambio de *algo* más (el segundo algo nos aporta más que el primero).

IV

Me queda claro que quienes señalan que el intercambio tiene que ser de valores equivalentes, tienen en mente, no la dimensión intrapersonal del mismo (comprador-comprador, vendedor-vendedor), sino la interpersonal (comprador-vendedor, vendedor-comprador), de tal manera que si el comprador recibe una mercancía con valor de X, el vendedor, con el ingreso generado por la venta de la misma, deberá poder adquirir un bien o servicio con valor de X, ya que X es equivalente a X, y solamente así se logra el intercambio de valores equivalentes, respetándose la justicia conmutativa, entendida según su definición canónica.

Insisto: de manera inmediata, sin mayor reflexión, parece ser que, comenzando por el punto de vista ético, el intercambio de valores equivalentes entre compradores y vendedores es lo correcto. ¿De qué se trata? De la justicia, en este caso la conmutativa, entendida como igualdad. Pero, reflexión de por medio, caemos en la cuenta de que esa igualdad de valores en el intercambio, y esa definición de justicia conmutativa, son falacias que, ¡inexplicablemente!, siguen vigentes.

Para superar el error, hay que tener claro que el valor de las mercancías es subjetivo, dependiente de la valoración que el comprador le da, y no objetivo, determinado por factores que incluyen, desde el costo de producción de la mercancía, hasta sus cualidades intrínsecas. La prueba la tenemos en el hecho de que los compradores no valoran todas las mercancías que se les ofrecen (quienes no fuman no valoran los cigarros); y un mismo comprador puede valorar una mercancía, a lo largo del tiempo, de manera distinta (el fumador que dejó de fumar). Si el valor de las mercancías fuera objetivo, los seres humanos desearían tenerlas todas; y la realidad es que no hay una sola persona que desee todas las mercancías.

Debemos conocer la diferencia entre las cualidades intrínsecas de las mercancías, es decir, su capacidad objetiva para satisfacer necesidades, del valor extrínseco de las mismas (valor subjetivo), y depende de la valoración que el comprador hace de ellas, determinada por factores subjetivos (en el sentido de que son del sujeto –el consumidor–, no del objeto –la mercancía–), como son las necesidades.

Cualidades intrínsecas de las mercancías: capacidad para satisfacer necesidades. Valor extrínseco de los bienes y servicios: capacidad para satisfacer la necesidad de un consumidor.

Si el valor de las mercancías es subjetivo, dependiente de la valoración del sujeto, no se puede, ¡por definición!, medir objetivamente, lo cual hace imposible, ¡aún en el caso de que fuera deseable!, el intercambio de valores equivalentes. De esta forma, queda en evidencia la falacia de la definición canónica de justicia conmutativa, ya que, al ser el valor de las mercancías subjetivo, no hay manera de comparar el valor de lo que el comprador y el vendedor reciben cuando intercambian, no se pueden hacer equivalentes.

Entonces, ¿resulta imposible aplicar la justicia a los intercambios entre vendedores y compradores,? No, de ninguna manera: que el intercambio de valores equivalentes resulte imposible, no quiere decir que la relación entre oferentes y demandantes no tenga que estar regida por la justicia, pero definida, no como el intercambio de valores equivalentes, sino como el respeto al derecho de cada uno –compradores y vendedores–, que tiene su origen en el contrato que se establece entre oferentes y demandantes. El derecho del comprador es el de recibir, en tiempo y forma, la mercancía comprada, y el del vendedor el de recibir, en forma y tiempo, el pago por la mercancía vendida. En los intercambios se cumple con la justicia cuando el comprador cumple su obligación con el vendedor, respetando su derecho al pago del precio, y cuando el vendedor cumple la suya con el comprador, respetando su derecho a la recepción del bien o servicio. Al final de cuentas, se trata de la justicia sin más, de la justicia sin adjetivos, que es la única justicia verdadera.

V

¿El intercambio entre oferentes y demandantes debe ser de valores equivalentes? La respuesta irreflexiva es sí, pero, reflexión de por medio, llegamos a la conclusión de que dicho intercambio, dada la naturaleza subjetiva del valor de las mercancías, resulta imposible y, todavía más importante, indeseable, ya que la condición de posibilidad del intercambio es, precisamente, la desigualdad en el valor de lo que se intercambia. Un intercambio de valores equivalentes supondría, por ejemplo, el intercambio

de manzanas: A le cede a B una manzana a cambio de que B le ceda a A una manzana. ¿Qué sentido tiene el intercambio de manzanas por manzanas? ¿Qué sentido tiene el intercambio de valores equivalentes? Ninguno y, sin embargo, al amparo de la falacia de la justicia conmutativa, hay quienes piensan que el intercambio de valores equivalentes es el único correcto, pero en la práctica, partiendo del principio que afirma que siempre que el hombre actúa lo hace con el fin de mejorar su situación, es el único que resulta imposible. ¿Cómo mejora su situación quien cede una manzana a cambio de otra manzana? ¿Cómo mejora la situación de compradores y vendedores el intercambio de valores equivalentes? De ninguna manera. Entonces, ¿qué sentido tiene? Ninguno, y esa es la razón por la cual no se da.

8

Desigualdad: ¿causa de la pobreza?

«Cualquier estudio sobre la pobreza debe comenzar, lógicamente, por la definición del problema que intentamos resolver, ¿qué es la pobreza?».

Henry Hazlitt

I

No son pocos los economistas que señalan a la desigualdad como la causa de la pobreza, como si lo que los ricos tienen de más fuera exactamente lo que los pobres tienen de menos, y como si aquello que los ricos tienen de más se lo hubieran quitado a los pobres, siendo esta la causa de que estos tengan de menos. Todo lo cual resulta una injusticia que, como tal, debe corregirse para restaurar la igualdad con la que se elimina la pobreza. No lo olvidemos: para muchos economistas la causa de la pobreza es la desigualdad, afirmación de la cual se deduce, ¿o no?, que la riqueza es el efecto de la igualdad.

II

Para que la desigualdad sea la causa de la pobreza deben cumplirse las siguientes condiciones: 1) que el ingreso se genere de manera colectiva; 2) que todos generen, además de colectivamente, la misma cantidad de ingreso; 3) que una vez generado el ingreso, colectiva e igualitariamente, se deposite en un fondo común; 4) que una vez depositado el ingreso en el fondo común, aparezca el distribuidor y lo reparta de tal manera que a pocos (los ricos) les toque mucho, y a muchos (los pobres) les toque poco. Siendo la causa de la pobreza, y por lo tanto, también de la riqueza, la desigual distribución de aquello que se generó de manera igualitaria: el ingreso.

Solamente si se cumplen las cuatro condiciones antes mencionadas resulta cierto que la pobreza tiene como causa la desigualdad en la distribución del ingreso. Esto que se corrige con la aparición del redistribuidor, cuya tarea será quitarle a los ricos todo lo que, sin merecerlo, ¡dado que no lo generaron!, les tocó de más, para dárselo a los pobres, a quienes, inmerecidamente, ¡dado que sí lo generaron!, les tocó de menos. Con la redistribución se restituye la igualdad en materia de ingresos, y con ella la justicia, ya que a cada quien se le da lo que generó, y se respeta lo que es suyo: el ingreso generado por su trabajo.

El hecho es que únicamente si se cumplen las cuatro condiciones señaladas, la desigualdad es la causa de la pobreza, lo cual nos lleva a preguntar si, efectivamente, tales condiciones se cumplen. Vamos por partes. 1) El ingreso, ¿se genera colectivamente? No, cada quien genera su ingreso. 2) El ingreso, ¿se genera de manera igualitaria? No, hay quienes generan más ingreso que otros, consecuencia de las diferencias en la productividad del trabajo. 3) El ingreso, ¿se deposita en un fondo común? No, cada quien se queda, ¡en la medida en la que lo permite el recaudador!, con el ingreso que generó. 4) El ingreso, ¿es distribuido por un distribuidor? No, ya que, como dije, cada quien se queda, ¡cobro de impuestos de por medio!, con su ingreso. Entonces, ¿se cumplen las cuatro condiciones necesarias para hacer de la desigual distribución del ingreso la causa de la pobreza (señalando que lo que resulta desigual no es la distribución del ingreso sino su generación, ¡algo muy distinto!)? No.

III

La causa de la pobreza no es la desigualdad, y eso se demuestra fácilmente: en 2013 la fortuna del hombre más rico del mundo, Carlos Slim, sumó 73 mil millones de dólares, al tiempo que la del décimo hombre más rico, Bernard Arnault, sumó 29 mil millones de dólares. Slim fue, en ese año, 2.5 veces más rico que Arnault, lo cual supone una desigualdad considerable, pero de ninguna manera pobreza.

La causa de la pobreza es la incapacidad de los pobres para, por medio de un trabajo productivo, generar un ingreso que alcance para satisfacer las necesidades básicas, que son aquellas que, de quedar insatisfechas, atentan

contra la salud y la vida del ser humano: alimentación, atención médica, medicinas, etc. Actualizar las potencias del ser humano, lo cual implica, antes que otra cosa, pagar por la alimentación, atención médica y educación, los tres pilares del capital humano, definido como el conjunto de conocimientos teóricos y habilidades prácticas que elevan la productividad del trabajo humano. Ahorrar, que es el primer paso en el camino del progreso económico, tanto a nivel individual como colectivo.

Si la causa de la pobreza es la incapacidad de los pobres para, por medio de un trabajo productivo, generar un ingreso que alcance para vivir dignamente y elevar el nivel de vida, entonces su eliminación no pasa por la redistribución del ingreso (quitarle a unos para darle a otros), sino por la generación del ingreso que deben llevar a cabo los pobres, para lo cual tienen que superar la incapacidad mencionada.

Lo anterior supone, de manera necesaria, lo siguiente: 1) capital e inversiones directas para tener con qué hacer las cosas; 2) educación y capacitación para, teniendo con qué hacerlas, saber cómo hacerlas; 3) espíritu emprendedor para, teniendo con qué hacer las cosas, y sabiendo cómo hacerlas, hacerlas; 4) filosofía del trabajo para, teniendo con qué hacer las cosas, sabiendo cómo hacerlas, y haciéndolas, hacerlas, desde el punto de vista personal, lo mejor posible; 4) estabilidad económica para, teniendo con qué hacer las cosas, sabiendo cómo hacerlas, y haciéndolas lo mejor posible, hacerlas, desde el punto de vista del entorno económico, de la manera más fácil posible; 5) Estado de derecho para, teniendo con qué hacer las cosas, sabiendo cómo hacerlas, y haciéndolas lo mejor posible y de la manera más fácil, tener reconocido y garantizado el derecho a la libertad para hacer las cosas (libertad individual para trabajar, invertir, emprender, producir, distribuir, comerciar, consumir y ahorrar) y el derecho de propiedad sobre las cosas hechas (propiedad privada sobre el producto del trabajo: ingreso, patrimonio, medios de producción).

Capital e inversiones, educación y capacitación, espíritu emprendedor, filosofía del trabajo, estabilidad económica y Estado de derecho, son cinco condiciones necesarias para crear riqueza, única manera de superar la pobreza, sin olvidar que quienes deben crear esa riqueza, si han de salir de pobres, son, precisamente, los pobres, lo cual plantea un reto singular.

IV

Con relación al tema de la pobreza hay que tener en cuenta lo siguiente:

1. La condición original del ser humano en este planeta es la pobreza, y una de las partes más interesantes de la historia es la relacionada con los esfuerzos que han dado buenos resultados para superar esa condición (en términos relativos, la pobreza es hoy menor que ayer).

2. La causa de la pobreza no es la injusta o desigual distribución de la riqueza, sino la incapacidad de los pobres para, por la vía del trabajo productivo, generar un ingreso suficiente que les permita satisfacer correctamente sus necesidades básicas, las que de quedar insatisfechas atentan contra la salud y la vida, entre ellas hay que contar el ahorro.

3. La incapacidad de los pobres para, por la vía del trabajo productivo, generar ingreso suficiente se supera desarrollando capital humano –definido, insisto en ello, como los conocimientos teóricos y habilidades prácticas que le permiten a la persona desarrollar trabajos productivos, es decir, ser capaz de hacer más con menos– e invirtiendo –definida la inversión como todo gasto destinado a producir más y mejor, por ejemplo, en instalaciones, maquinaria y equipo (inversión fija bruta)–, sin lo cual el capital humano sale sobrando. El capital físico (instalaciones, maquinaria, equipo, etc.) es complementario del capital humano (conocimientos teóricos y habilidades prácticas para desarrollar trabajos productivos).

4. La pobreza se supera, no redistribuyendo la riqueza (lo cual no pasa de ser un robo: el gobierno les quita a unos para darles a otros), sino creando riqueza (produciendo bienes y servicios que los consumidores aprecian y por los cuales están dispuestos a pagar un precio), sin olvidar que esa nueva riqueza la deben crear los pobres, para lo cual se requiere de desarrollo de capital humano e inversión fija bruta. Si dicha inversión no va a donde están los pobres (comunidades pequeñas y aisladas), entonces los pobres deben ir a donde se encuentran dichas inversiones (los centros urbanos, que

hoy por hoy, sobre todo en economías en las cuales los servicios pesan cada vez más como proporción del PIB, son los polos de generación de riqueza).

V

Quienes opinan que la desigualdad es la causa de la pobreza, proponen como remedio la redistribución del ingreso, con lo cual, en el mejor de los casos, se logra una mayor igualdad en la tenencia del ingreso, y por ello en el consumo de satisfactores, pero no en la producción de satisfactores ni, por ello, en la generación del ingreso.

Una cosa es que un pobre, por haber recibido con la redistribución dinero o satisfactores, pueda satisfacer mejor ciertas necesidades de manera dependiente (del ingreso generado por otros), y otra muy distinta es que, por ser más productivo en su trabajo y por generar mayor ingreso, sea capaz de comprar más bienes y servicios para satisfacer mejor sus necesidades, lo cual logra de manera independiente (por el ingreso generado por él mismo), que, dicho sea de paso, es lo que corresponde a la dignidad de la persona.

Lo anterior quiere decir que el avance en el combate a la pobreza no debe medirse por la capacidad de los pobres para, por medio de la redistribución, consumir más, sino por su capacidad para, por medio de un trabajo productivo, generar un mayor ingreso que les permita satisfacer de manera independiente sus necesidades básicas, actualizar sus potencias y ahorrar, es decir, vivir bien y cada vez mejor.

Quienes opinan que la desigualdad es la causa de la pobreza, confunden desigualdad con pobreza, y es lo que les lleva a proponer soluciones que no son tales, como la redistribución, que de entrada plantea la siguiente pregunta: ¿Qué justifica que el poder político les quite a unos para darles a otros? Respuesta: ¡Nada!

Ellos consideran que el problema es que unos, los ricos, tienen mucho, al tiempo que otros, los pobres, tienen poco. Con tenencia, por lo general, se refieren al ingreso, mismo que no se tiene, se genera o, para ser exacto, antes de tenerse debe generarse, de tal manera que el problema que

enfrentan los pobres no es el de tener poco ingreso, sino el de generar poco ingreso. Lo que supone que la superación de la pobreza se da por una mayor generación de ingreso de los pobres, no por darles más ingreso.

Para quienes opinan que la desigualdad es la causa de la pobreza, el problema está en la diferencia que existe entre lo que unos tienen y otros no, de tal manera que se trata de algo relativo, y no de algo absoluto: la incapacidad de los pobres para generar ingreso suficiente, independientemente de cuánto ingreso generan los ricos. Lo que importa no es cuánto ingreso sí generan los ricos, sino cuánto ingreso no generan los pobres y, todavía más importante, por qué no lo generan.

VI

Para terminar, cito a Henry Hazlitt, quien señala atinadamente, como siempre, que «resulta evidente que cualquier definición de la pobreza en términos relativos hace insoluble el problema», ya que «aunque todos tuviéramos un ingreso real dos veces superior al actual, o lo multiplicáramos por diez, continuaría existiendo un tercio, un quinto o un décimo (de la población) de más bajo nivel».

Apunta Hazlitt que «las definiciones comparativas nos sitúan, de hecho, ante dificultades insuperables», ya que «si pobreza significa estar en peor situación que otros, todo el mundo, menos una persona, es pobre».

9

Redistribución: ¿solución al problema de la pobreza?

«Hoy por lo general se acepta, como tarea propia del Estado, y de hecho como una de sus funciones principales, traspasar riqueza de sus miembros más ricos hacia los más pobres».

Bertrand de Jouvenel

I

Muchos estudiosos de la pobreza (*pobretólogos* de profesión) consideran que la causa de la misma es la injusta distribución del ingreso, de tal manera que su causa no es económica (improductividad), sino ética (expoliación), por lo que la solución al problema no es económica (productividad), sino legal (redistribución). Hoy en día, en mayor o menor medida, de una u otra manera, esa solución la aplican todos los gobiernos, de izquierda, de centro o de derecha, y para comprobarlo basta con revisar sus presupuestos de egresos. Gobernar en la actualidad es, en buena medida, sinónimo de redistribuir.

Aunque los gobiernos aplican la solución legal al problema de la pobreza, es un hecho que esta sigue presente, lo cual nos lleva a preguntar si ha sido insuficiente, y entonces el problema no está en la medicina sino en la dosis, o si la solución legal no es la verdadera solución, y entonces el problema no está en la dosis sino en la medicina.

II

A quienes aseguran que la causa de la pobreza es la injusta distribución del ingreso, hay que preguntarles a partir de qué cantidad consideran que el ingreso comenzaría a ser injusto, y partiendo de esa cifra el resto debería ser

confiscado por el redistribuidor con el fin de, en un acto de justicia, dárselo a otra persona, momento de cuestionar si realmente le corresponde.

He tenido la oportunidad de hacer dicha pregunta a más de uno y, hasta el momento, no he obtenido respuesta, y no porque a quienes se las haya hecho vean por sus intereses pecuniarios (egoísmo) y decidan no responder (racionalidad), sino porque la pregunta no tiene sentido; y pregunta que no tiene sentido no tiene respuesta correcta.

Cuando afirmo que la pregunta (¿a partir de qué cantidad el ingreso de alguien comienza a ser injusto?) no tiene sentido, quiero decir que una cantidad de dinero, cualquiera que sea, poca o mucha, no puede ser injusta ni, por lo tanto, tampoco justa, al menos que identifiquemos, uno, poco ingreso con ingreso injusto, e ingreso injusto con injusta distribución del mismo; y dos, mucho ingreso con ingreso injusto, e ingreso injusto con injusta distribución del mismo. De tal manera que todo lo defectuoso (a lo que le falta) o excesivo (a lo que le sobra) en materia de ingreso resulte injusto, siendo justo lo igualitario, lo cual, bien vistas las cosas, no tiene ni pies ni cabeza.

Una determinada cantidad de ingreso, poca, regular o mucha, no puede ser injusta porque lo único que puede ser injusto, y por ello también justo, es la acción humana, y una cantidad de lo que sea (arena en la playa, estrellas en el cielo o dinero en el bolsillo) no es acción humana, por más que pueda ser el resultado de la misma. Tal es el caso del ingreso, que siempre es generado por alguien, lo que supone la acción de esa persona. Dicho de otra manera: lo que puede ser injusto, y por ello también justo, es la manera de generar ingreso, pero no la cantidad generada.

Si un delincuente genera un ingreso considerable secuestrando gente y exigiendo rescate, comete una injusticia, pero no por la cantidad de ingreso generado, sino por la manera de obtenerlo: amenazando a su víctima. Si un empresario, sin ningún privilegio gubernamental, y por ello compitiendo en el mercado en favor del consumidor, obtiene cuantiosos ingresos, no comete ninguna injusticia, pero no por la cantidad de ingreso que generó, sino por la manera en la que lo obtuvo: sirviendo al consumidor, y el servicio queda de manifiesto por la intención del consumidor de pagar por el bien o

servicio que le ofrece el empresario. Si un empresario, privilegiado por el gobierno, quien por medio de una concesión monopólica lo protege de la competencia, tanto nacional como extranjera, genera un ingreso considerable, comete una injusticia, pero no por la cantidad de ingreso generada, sino por la manera de obtenerlo: eliminando arbitrariamente, con apoyo del gobierno, la competencia y, con ella, la libertad de elección de los consumidores, lo cual le permite cobrar un precio mayor del que cobraría si estuviera sujeto a la disciplina de la competencia. Por último, si un empresario, limpiamente, sobre la base de la productividad (hacer más con menos: reducir costos de producción) y la competitividad (hacerlo mejor que los demás: servir mejor a los consumidores), sin ninguna ayuda del gobierno (apoyo, protección, subsidio, concesión monopólica, etc.), elimina a sus competidores, se convierte en monopolio (al menos temporalmente: ¿cuánto puede durar un monopolio privado, no mantenido como tal por algún privilegio gubernamental?), cobra un precio mayor que el que podía cobrar cuando tenía que competir, y genera un ingreso considerable, no comete injusticia alguna, pero no por la cantidad de ingreso generado, sino por la manera en la que lo generó, habiéndose constituido en monopolio por medio de la productividad y la competitividad, no a partir de una concesión monopólica otorgada por el gobierno.

Vuelvo a la pregunta, ¿a partir de qué cantidad el ingreso de alguien se torna injusto? E insisto en la respuesta, a partir de ninguno, ya que lo injusto puede ser la manera de obtener ingreso: robando, defraudando, secuestrando, chantajeando, etc., pero no la cantidad obtenida (mucha o poca).

III

Considerar que la causa de la pobreza es la injusta distribución del ingreso, y que la manera de eliminarla es redistribuyendo el ingreso hasta lograr una distribución igualitaria del mismo (que tiene que ser el fin si partimos del supuesto de que la causa de la pobreza es la injusta distribución del ingreso), supone, tal y como lo expliqué en el apartado anterior, que el ingreso se genera entre todos; que cada uno genera la misma cantidad de ingreso que todos los demás; que ese ingreso, generado colectiva e

igualitariamente, se deposita en un fondo común; que desde ese fondo común se distribuye de manera desigual; que aparece el redistribuidor, cuya tarea es quitarle a los pocos (los ricos) lo que les sobra para darle a los muchos (los pobres) lo que les falta, hasta lograr que todos tengan lo mismo. Esa igualdad se había logrado desde el principio, ya que el ingreso se generó colectiva e igualitariamente, por lo que la tarea del redistribuidor es restablecer la justicia ya alcanzada en la generación del ingreso.

Ninguno de estos supuestos se cumple en la realidad, razón por la cual la afirmación (que para muchos es más creencia que sapiencia, y que para no pocos es más dogma de fe que creencia) de que la causa de la pobreza es la injusta distribución del ingreso es falsa. Por ello, las soluciones al problema basadas en la redistribución no son las correctas, ya que, en el mejor de los casos, alivian algunos de los efectos de la pobreza, como la insatisfacción de necesidades básicas, pero no erradican sus causas: el trabajo improductivo, incapaz de generar un ingreso suficiente, que alcance para, por lo menos, poder satisfacer las necesidades básicas. Es más, esas causas pueden llegar a perpetuarse y multiplicarse.

IV

El hecho es que todos los gobiernos, unos más y otros menos, pero todos de manera injusta, redistribuyen, obligando a unos a entregarles parte del producto de su trabajo (el cobro de impuestos) para dárselo a otros (el llamado gasto social). ¿Qué justifica que el gobierno le quite a unos para darle a otros? Esa acción es la que se ajusta con la definición de robo: «Delito que se comete apoderándose con ánimo de lucro de una cosa ajena, empleándose violencia o intimidación sobre las personas». ¿Alguna semejanza con el cobro de impuestos? ¿Alguna semejanza con el cobro de impuestos con fines redistributivos?

Afirmar que la causa de la pobreza es la injusta distribución del ingreso supone reconocer que la causa de la misma es ética (la expoliación a favor de los ricos y en contra de los pobres) y no económica (la improductividad del trabajo de los pobres). Por tal razón, la solución al problema que genera la pobreza (la insatisfacción de las necesidades básicas) no es económica (elevar la productividad del trabajo de los pobres, única manera de erradicar

su causa: la improductividad de dichos trabajos), sino legal (redistribuir a favor de los pobres, aliviando los efectos de la pobreza: la insatisfacción de necesidades básicas, sin eliminar su causa). Si esta fuera la solución al problema de la pobreza, dada la redistribución que llevan a cabos los gobiernos, desde hace tiempo hubiera desaparecido. El hecho es que sigue presente.

Por último, supongamos 1) que una persona genera un ingreso de noventa y nueve pesos diarios, y que otra genera nada más un peso; 2) que alguien afirma que la causa de la pobreza de la segunda es la injusta distribución del ingreso; 3) que alguien, con el poder para hacerlo, le quita a la primera persona cuarenta y nueve pesos para dárselos a la segunda; 4) que, consecuencia de esa redistribución, el ingreso se encuentra igualitariamente repartido porque cada persona tiene cincuenta pesos. ¿Se eliminó la pobreza? No, claro que no, porque la causa de la pobreza no es la injusta distribución del ingreso, sino la incapacidad de los pobres para, por medio de un trabajo productivo, generar ingreso suficiente. No hay que confundir el darle a alguien satisfactores con los cuales cubrir, gracias al trabajo de alguien más (de manera dependiente), sus necesidades, con el trabajo productivo por el cual cada quien es capaz, gracias al trabajo propio (de manera independiente), de satisfacer sus necesidades.

10

Políticas económicas: ¿la solución?

«La idea de que se pueden pulsar delicadamente las cuerdas de la economía solo es arrogancia».

Paul Samuelson

«En vista de que nadie entiende muy a fondo cómo funciona la economía, es preferible no intentar nada extravagante».

Robert Lucas

I

No son pocos los que creen que el progreso económico, definido como la capacidad para producir más y mejores bienes y servicios para un mayor número de gente, depende, si no exclusivamente, sí de manera importante, de las políticas económicas del gobierno, entendidas como las estrategias gubernamentales para conducir las economías nacionales, lo cual supone la determinación de los fines y el uso de ciertos medios. Estos fines se consideran convenientes y son los medios que resultan indispensables; lo cual quiere decir que cada objetivo (fin) de política económica debe contar con su herramienta (medio).

Definida como el conjunto de estrategias gubernamentales para conducir las economías nacionales, parece ser que la política económica gubernamental es, si no de manera exclusiva, sí de forma principal, una condición necesaria del progreso económico, el cual, puede pensarse, no se da sin la conducción gubernamental de la economía, lo que supone que ese progreso económico es, en buena medida, el resultado del diseño gubernamental llevado a la práctica por medio de sus distintas políticas económicas.

Sin alguien que planee, conduzca, coordine y oriente la actividad económica nacional, es decir, sin alguien que proyecte, conciba, imagine y

prevea su evolución, orientación y coordinación (por medio de las políticas económicas gubernamentales), esta, la actividad económica nacional, se hallaría a la deriva, presa de bandazos caóticos, con resultados mediocres, adversos al bienestar de la gente. Lo que se evita con las políticas económicas, por medio de las cuales el gobierno planea, conduce, coordina y orienta la actividad económica nacional, creando un sistema ordenado y armonioso, una regla predecible, es decir, un *cosmos,* y evitando el desorden y la discordia, la anarquía impredecible, es decir, el *caos.*

Se trata de sustituir, no al capitalismo por el comunismo, pero sí a la mano invisible de Adam Smith por la mano visible de John Maynard Keynes. Se trata, no de sustituir al mercado, pero sí de encausarlo. Esto, dado que el mercado es la relación de intercambio entre oferentes y demandantes, supone encausar, en mayor o menor medida, de una u otra manera, las decisiones, elecciones y acciones de los agentes económicos, limitando el ejercicio de la libertad individual y el uso de la propiedad privada, lo que resulta éticamente cuestionable. Mientras la persona no dañe a otra se le debe dejar en total y absoluta libertad y, ¡no hay que olvidarlo!, por el mercado, es decir, por el intercambio, las personas se benefician unas a otras.

II

¿Qué pretende el gobierno con la práctica de sus políticas económicas? Modificar los resultados a los que libremente, interactuando en el mercado, llegaron los agentes económicos, lo cual supone, siguiendo la lógica de la aplicación de dichas políticas, que los resultados no son, por alguna razón, los adecuados. Por tal motivo hay que cambiarlos, lo que nos lleva a plantear la pregunta central con relación a las políticas económicas gubernamentales: los resultados, obtenidos en el mercado por la libre interacción de los agentes económicos, ¿son o no adecuados? Para responder correctamente debemos tener claro qué es el mercado y qué tipo de resultados genera.

El mercado es la relación de intercambio que se establece entre oferentes y demandantes, entre compradores y vendedores, entre productores y consumidores, relación que siempre se da de manera voluntaria, siendo por

ello un juego de suma positiva en el que ambas partes salen ganando, aunque no necesariamente en la misma proporción. Esa relación de intercambio, ese juego de suma positiva, es el mercado, es la libre participación de los agentes económicos que se explica si los resultados esperados de ese intercambio resultan adecuados para ambas partes.

De lo dicho en el párrafo anterior se deduce que el tipo de resultados que se obtienen en el mercado, es decir, por medio del intercambio voluntario (valga la redundancia: el concepto de intercambio implica la voluntariedad de las partes que intercambian), son adecuados; ya que si no lo fueran, cómo explicar la participación voluntaria de las partes involucradas y que son adecuados en el sentido de que ambas partes, al valorar más lo que reciben que lo que dan, elevan con el intercambio su nivel de bienestar.

Centremos la atención en el precio, la razón de cambio que expresa cuánto de algo (por ejemplo, 10 pesos) se tiene que dar a cambio de cuánto de algo más (por ejemplo, 355 mililitros de café americano), y preguntémonos si el precio –cualquier precio– resulta inadecuado. La respuesta es negativa: ningún precio resulta inadecuado, ya que se trata, al final de cuentas, de la razón de cambio a la que las partes involucradas están dispuestas a intercambiar voluntariamente (valga de nueva cuenta la redundancia). De considerarse inadecuado, simple y sencillamente no se daría, lo cual no quiere decir que el comprador no quiera comprar a un precio menor, ni que el vendedor no quiera lo contrario, vender a un precio mayor; pero ello es otro asunto.

Y si del precio pasamos a la cantidad intercambiada, y de la cantidad a la calidad, ¿hay alguna diferencia que nos permita afirmar que en tales materias –cantidad y calidad– el resultado obtenido en el mercado sí es inadecuado, ya sea porque la cantidad es insuficiente o la calidad defectuosa? La pregunta vuelve a ser la misma: si alguna de las partes involucradas en el intercambio considera que, para determinado precio, la cantidad es insuficiente o la calidad defectuosa, ¿por qué intercambiar?, lo cual no quiere decir que el comprador no quiera comprar a ese precio una mayor cantidad con una mejor calidad, ni que el vendedor no quiera, también a ese precio, vender menos y no tan bueno; pero esto, también, es otro asunto.

III

Los resultados obtenidos en el mercado nunca son inadecuados (otro tema es el de las llamadas fallas del mercado), ya que si lo fueran el intercambio no se llevaría a cabo, lo cual no quiere decir, insisto, que las partes involucradas no quieran, en términos de precio, cantidad y calidad, inclinar la balanza a su favor; inclinación que voluntariamente debe conceder la contraparte, algo que no resulta usual desde el momento en el que las características principales del ser humano, como agente económico, son el egoísmo y la racionalidad. Esto quiere decir que dicho agente pretende satisfacer sus necesidades (egoísmo) al menor costo posible (racionalidad), por lo que no estará dispuesto a dejar que la balanza se incline a favor de la contraparte.

Pero quien sí puede inclinar la balanza a favor de una de las partes involucradas en el intercambio es el gobierno, y hacerlo practicando algún tipo de política económica que pretenda un resultado distinto del que, intercambiando voluntariamente, obtuvieron los agentes económicos. Con lo cual el gobierno logra (una posibilidad entre otras) una redistribución arbitraria del excedente involucrado en todo intercambio. Lo explico.

Supongamos, primero, que A, el comprador, está dispuesto a pagar, por la mercancía X, un precio de hasta quince pesos, y que B, el vendedor, está dispuesto a venderla a no menos de diez, incluida en ese precio su ganancia normal. Segundo, que A y B se ponen de acuerdo e intercambian a un precio de trece pesos, de tal manera que A se ahorra dos pesos (la diferencia entre el precio máximo al que estaba dispuesto a comprar –quince– y el precio al que compra –trece–) y B obtiene una ganancia extraordinaria de tres (la diferencia entre el precio mínimo al que estaba dispuesto a vender –diez– y el precio al que vende –trece–). Tercero, que el gobierno considera que ese precio es inadecuado por elevado, de tal manera que, aplicando una política de precios, impone un precio máximo de once pesos, por lo que el comprador aumenta su ahorro de tres a cuatro pesos, al tiempo que el vendedor disminuye su ganancia extraordinaria de dos a uno. Para terminar, supongamos que el gobierno considera que ese precio, trece pesos, no es adecuado, y que no lo es por bajo, de tal manera que, recurriendo a la

política de precios, impone un precio mínimo de catorce pesos, de forma tal que el comprador disminuye su ahorro de tres a un peso, al tiempo que el vendedor aumenta su ganancia extraordinaria de dos a cuatro.

¿Cuál es, en cualquiera de los dos casos (imposición de un precio máximo o de uno mínimo), el resultado de la política gubernamental de precios? Una redistribución, a favor del comprador en el caso del precio máximo y del vendedor en el caso del mínimo, del excedente, que es la diferencia entre el precio al que el consumidor está dispuesto a comprar (quince pesos) y aquel al que el oferente está dispuesto a vender (diez). Se trata de una redistribución arbitraria ya que el precio de trece pesos, al que las partes intercambian voluntariamente, es justo, aceptado por ambos.

Esa redistribución arbitraria, que es el resultado inevitable de la política gubernamental de precios, por la cual alguna de las partes resulta perjudicada, plantea la siguiente pregunta: ¿dónde queda la legitimidad de un gobierno que, al beneficiar a unos (compradores, en el caso del precio máximo, y vendedores, en el caso del mínimo), perjudican a otros (compradores, en el caso del precio mínimo, y vendedores, en el caso del máximo)? ¿Qué pasa con la legitimidad de un gobierno que actúa selectivamente?

IV

Las políticas económicas del gobierno, cuyo fin es modificar los resultados a los que llegaron los agentes económicos intercambiando libremente en el mercado, que parten del supuesto de que ese resultado es, por alguna razón, inadecuado, siempre benefician a una de las partes involucradas en el intercambio y perjudican a la otra, ocasionando una redistribución arbitraria de ingresos, ya sea que se trate de una política de precios, de una comercial, de una industrial o de cualquier otra, lo cual plantea la ya mentada pregunta: ¿dónde queda la legitimidad de un gobierno que, al beneficiar a unos, perjudica a otros?

Las políticas económicas del gobierno tienen como objetivo, en mayor o menor medida, planear, conducir, coordinar y orientar la actividad económica nacional, lo cual solamente se consigue haciéndolo con cada uno

de los agentes económicos. ¿Dónde queda la libertad individual para trabajar, producir, emprender, invertir, distribuir, comercializar, intercambiar, consumir y ahorrar, si el gobierno, con la puesta en práctica de sus políticas económicas, proyecta, concibe, imagina y prevé, con el fin de planear, conducir, coordinar y orientar la actividad económica nacional, las actividades de los agentes económicos individualmente considerados?

No hace falta sustituir al capitalismo por el comunismo, a la economía de mercado por la economía centralmente planificada, para atentar contra la libertad individual y la propiedad privada, que es la condición de posibilidad de la libertad. Basta con que el gobierno intente, por medio de sus políticas económicas, encausar la actividad económica nacional, para lo cual debe hacer lo mismo con la de los agentes económicos, individualmente considerados, limitando la libertad de los mismos para realizar sus actividades de la manera que consideren más conveniente.

No es por medio de sus políticas económicas que el gobierno contribuye al progreso económico, sino a través del marco institucional (las reglas del juego), que debe ser tal que reconozca plenamente, defina puntualmente y garantice jurídicamente la libertad individual y la propiedad privada, las que se ven limitadas con la puesta en práctica de las políticas económicas gubernamentales. Además de ser injusto, resulta ineficaz: no se consiguen mejores resultados que los obtenidos en y por el mercado.

11

Instituciones económicas: ¿la solución?

«La ley ha actuado de manera contraria a su fin; ha destruido su objetivo; ha sido utilizada para abolir la justicia que se suponía debía mantener».

Federico Bastiat

I

El progreso económico, definido como la capacidad para producir más y mejores bienes y servicios para un mayor número de gente, depende, más que de las políticas económicas del gobierno, de las instituciones económicas, las reglas del juego en esta materia, cuyo fin debe ser reconocer plenamente, definir puntualmente y garantizar jurídicamente los derechos de los agentes económicos a la libertad individual (para trabajar, emprender, invertir, producir, distribuir, intercambiar, ahorrar y consumir) y a la propiedad privada (sobre los ingresos, el patrimonio y los medios de producción).

El progreso económico depende de la cantidad y la calidad de las inversiones directas, que son las que crean empresas, producen bienes y servicios y generan empleos, lo cual permite la obtención de ingresos. Las inversiones directas, a su vez, dependen de la competitividad, tanto del país, definida como la capacidad de una nación para atraer, retener y multiplicar capitales (competitividad del país de la que depende la cantidad de inversiones), como de las empresas, definida como la capacidad de estas para hacerlo mejor que su competencia (competitividad de las empresas de la que depende la calidad de las inversiones). La competitividad del país y de las empresas depende de factores que van desde la infraestructura de comunicaciones y transportes, hasta las reglas del juego en materia

económica, es decir, el marco institucional de la economía, sin olvidar el grado de competencia que se da en cada sector y en cada mercado.

II

Para entender lo anterior, imaginemos un país en el cual, con el fin de proteger a los productores nacionales de la competencia de los extranjeros, las reglas del juego prohíben desde la inversión extranjera directa (solamente los nacionales pueden invertir y producir), hasta las importaciones de mercancías (únicamente los bienes y servicios producidos en la nación pueden ofrecerse en sus mercados). Esas son las reglas del juego en materia de inversión extranjera directa e importaciones. Ese es el marco institucional vigente.

En términos de competitividad, y por lo tanto de inversiones directas y de progreso económico, ¿cuáles serán las consecuencias de dicho marco institucional que prohíbe desde la inversión extranjera directa hasta la importación de mercancías? ¿Qué efectos tendrán, sobre el bienestar de la gente, esas reglas del juego que tienen como fin la autarquía? ¿Apuntalan la competitividad? ¿Promueven las inversiones directas? ¿Afianzan el progreso económico? ¿El camino hacia este es el de la autarquía? ¿Cuánto progreso económico puede lograr Robinson Crusoe, el autárquico por excelencia?

III

El marco institucional de una economía es para el progreso económico mucho más importante que las políticas económicas del gobierno, sabiendo que las instituciones son las reglas del juego. Por ejemplo, la institución monetaria de un país no es, ni el banco central ni las autoridades que lo encabezan, sino las reglas del juego en materia monetaria, es decir, la ley monetaria.

Las reglas del juego son, esencialmente, de dos tipos: informales, que abarcan los usos y costumbres, reglas no escritas, y las formales, sí escritas, recogidas en constituciones, leyes, reglamentos y códigos. En el primer caso se trata de restricciones informales impuestas a la conducta de los

agentes económicos, apoyadas en la fuerza de las costumbres y los usos, y cuyo objetivo es, por lo general, hacer posible la convivencia civilizada entre los miembros de una comunidad. En el segundo caso se trata de reglas formales, redactadas y promulgadas por la autoridad, apoyadas por la fuerza del gobierno, y cuyo fin puede ser desde garantizar derechos (leyes liberales), hasta defender intereses (leyes mercantilistas), pasando por la satisfacción de necesidades (leyes socialistas).

Las reglas informales son producto de la acción humana, pero no del diseño humano, ya que nunca hubo alguien que dijera «así se hará, así te comportarás». Se trata, hasta cierto punto, del derecho consuetudinario, el no escrito, producto de la experiencia a partir de la cual se acepta lo que sirve y se desecha lo que no, que le da la eficacia que no siempre está presente cuando del derecho escrito se trata, mucho menos si, además de escrito, es positivo, es decir, creación del legislador, consecuencia del diseño humano.

Las reglas formales, por el contrario, sí son consecuencia del diseño humano, el de los legisladores que sí dicen «así te comportarás, así se hará», reglas del juego que entonces se redactan y promulgan en función de lo que el legislador considera que debe ser, y puede suceder –sobre todo en el ámbito de la actividad económica– que eso que el legislador considera que debe ser tenga que ver, no con garantizar derechos, sino con defender intereses o con satisfacer necesidades, momento en el cual la ley comienza a actuar en contra de su fin, que debe ser, no defender intereses, no satisfacer necesidades, sino garantizar derechos, ¡y que realmente lo sean!

IV

Vuelvo al ejemplo de la regla del juego que prohíbe desde la inversión extranjera directa, de tal manera que solamente los nacionales pueden invertir y producir en el país, hasta las importaciones de mercancías, de forma tal que únicamente los bienes y servicios producidos en la nación pueden ofrecerse en sus mercados; regla del juego redactada y promulgada por el legislador.

¿Qué fin persigue el legislador con dicha regla? Claramente, proteger a los productores nacionales de la competencia de los extranjeros. ¿Y esa protección tiene que ver con la garantía de algún derecho o con la defensa de algún interés? ¿Los productores nacionales tienen el derecho de que las reglas del juego los protejan de la competencia? No, claro que no, como no lo tiene nadie más. Entonces, ¿qué fin tiene esa regla del juego que los pone a salvo de la competencia de los extranjeros? Visiblemente, defender un interés. ¿Cuál? El que tienen los productores nacionales de cobrar el mayor precio que se pueda para ganar lo más posible, lo cual se logra enfrentando la menor competencia que se consigue si las reglas del juego prohíben desde la inversión extranjera directa hasta las importaciones de bienes y servicios.

V

¿Qué quiere decir lo anterior? Que si bien es cierto que las instituciones, sobre todo las formales, juegan un papel más importante que las políticas económicas gubernamentales en la promoción del progreso económico, no cualquier regla del juego tiene ese efecto. Únicamente lo tienen las que garantizan derechos, ¡que realmente sean derechos!, sin olvidar que aquellas reglas del juego que defienden los intereses de ciertos grupos de agentes económicos, como los productores nacionales, conducen a la violación de derechos de otros grupo, como los consumidores. La primera consecuencia, si las reglas del juego prohíben la importación de mercancías, es que los productores nacionales, quienes sin esa prohibición tendrían que competir con el producto importado, y por ello tendrían que ofrecer el suyo a menor precio, pueden cobrar un precio mayor, a costa del bolsillo de los consumidores, defendiéndose así el interés pecuniario del productor nacional. Y la segunda es que se les prohíbe a los consumidores nacionales comprar una mercancía extranjera, violándose así el derecho a la libertad de compra.

La defensa del interés pecuniario de los productores tiene como resultado la violación del derecho a la libertad de compra de los consumidores. Una ley que se redacta y promulga con el fin de defender el interés pecuniario de

alguien, motivo por el cual viola algún derecho de alguien más, ¿es una ley justa?

VI

Una ley que opera con el objetivo de defender el interés pecuniario de alguien, y viola algún derecho de otra, no es una ley justa. Pero allí no termina el problema, ya que no se trata solamente, desde el punto de vista ético, de una ley injusta, sino también, desde la perspectiva económica, de una ley ineficaz que limita la competitividad de los productores y, por ello, reduce el bienestar de los consumidores. Ambas situaciones resultan antieconómicas, es decir, ineficaces, como lo es la menor competitividad, por el lado del productor, y el menor bienestar, por el lado del consumidor.

La competitividad de las empresas, que consiste en menores precios, mayor calidad y mejor servicio, requiere, a manera de condición necesaria, la competencia entre empresas, de forma tal que todo lo que elimine o limite esa competencia actúa en contra de aquella competitividad. Por su parte, el bienestar de los consumidores depende, en buena medida, del precio, la calidad y el servicio de lo que consumen, de modo que todo lo que impida un menor precio, una mayor calidad y un mejor servicio actúa en contra de su bienestar.

Conclusión: lo que elimina o limita la competencia entre empresas actúa en contra del bienestar de los consumidores, de tal manera que las reglas del juego, es decir, el marco institucional de la economía, debe permitir la participación de todo aquel, nacional o extranjero, en cualquier sector de la actividad económica (invirtiendo) y en cualquier mercado de la economía (importando). Esas reglas del juego, a favor de la libertad individual y de la propiedad privada, son las justas y, ¡por ello!, las eficaces; son más importantes que las políticas económicas del gobierno, que siempre, de una u otra manera, en mayor o menor grado, actúan en contra de la libertad individual y de la propiedad privada de alguien.

12

El empresario: ¿explotador por antonomasia?

«El empresario, y la empresarialidad, son la causa eficiente, ¡única!, del progreso económico».

Othmar K. Amagi

I

Si por progreso económico entendemos la capacidad para producir más y mejores bienes y servicios para un mayor número de gente, entonces resulta que el empresario es la causa eficiente de ese progreso, ya que esa capacidad –aptitud, talento, cualidad– es la que lo define. La *empresarialidad* consiste en esa cualidad, talento o aptitud, que es la facultad para producir más y mejores bienes y servicios para un mayor número de gente. Es la capacidad, en pocas palabras, para crear riqueza.

Para entender por qué el *empresario* es la causa eficiente del progreso económico, comencemos por la definición del *Diccionario de la lengua española:* «Titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa», siendo la *empresa,* según el mismo diccionario, la «unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos». Por ello, el empresario es el dueño (titular propietario) de los activos y el director (directivo) de las personas que componen su empresa, definición que, como muchas otras del diccionario de la Real Academia Española (RAE), deja mucho que desear, por centrar la atención en la propiedad y en la dirección, que no son, ni remotamente, la esencia de la *empresarialidad.*

Y si de un diccionario genera[1] pasamos a uno especializado, como *The Penguin Dictionary of Economics,* ¿qué encontramos? Para todo efecto

práctico, lo mismo: *«Entrepreneur: The name given in economic theory to the owner-manager of a firm».* Nuevamente, la definición es dada en términos de propiedad (owner) y dirección (manager), propiedad que es, y dirección que puede ser, parte definitoria del empresario, pero que no señalan la esencia de la actividad empresarial, del *entrepreneurship.*

II

¿En qué consiste, esencialmente, la *empresarialidad*?

La primera respuesta puede ser: en la coordinación de los factores de la producción (recursos naturales; capital, tanto financiero como físico; y trabajo, tanto operativo como directivo) con el fin de llevar a cabo la producción de algún bien o servicio. ¿En tal coordinación consiste, esencialmente, la *empresarialidad*? No, ya que dicha coordinación es la tarea propia del director, del administrador o del gerente, no del empresario, por más que la misma persona pueda realizar ambas: emprender y coordinar factores de la producción.

La segunda respuesta puede ser: en inventar mejores maneras, menos costosas, de producir los bienes y servicios que se les ofrecerán a los consumidores o, dicho de otra manera, en aumentar la productividad, definida como la capacidad para producir lo mismo con menos o, mejor todavía, para producir más con menos. ¿En tal invención consiste, esencialmente, la *empresarialidad?* No, esa invención es la tarea propia del ingeniero industrial, no del empresario, por más que la misma persona pueda desempeñar las dos: emprender e inventar maneras de incrementar la productividad.

La tercera respuesta puede ser: en adelantar el pago a todos aquellos que aportan algún factor (materia prima, capital o trabajo) a la producción de mercancías. ¿En tal adelanto consiste, esencialmente, la *empresarialidad?* No, dicho adelanto (necesario para pagar a quienes contribuyen en la producción antes de que la mercancía haya sido ofrecida y vendida, y por lo tanto antes de que se haya generado un ingreso con el cual pagar a quienes aportan factores de la producción) es la tarea del capitalista, quien aporta el capital (en este caso dinerario) para echar a andar la producción, no la del

empresario; si bien es cierto que, como en los dos casos anteriores, la misma persona puede llevar a cabo ambas: emprender y adelantar pagos a quienes aportan factores de la producción.

Si la *empresarialidad* no consiste, mucho menos esencialmente, ni en la coordinación de todos los factores de la producción, con el fin de realizar la producción de bienes y servicios; ni en la invención de maneras menos costosas, y por lo tanto, más productivas, de generar mercancías; ni en el adelanto del pago a quienes aportan materias primas, capital o trabajo a la producción, ¿en qué consiste, esencialmente, la *empresarialidad?*

Antes de avanzar, vale la pena apuntar que, obviamente, la coordinación de los factores de la producción, la invención de maneras más productivas de producir mercancías (productividad –hacer más con menos–, de la cual depende la competitividad –hacerlo mejor que los demás–) y el adelanto del pago a quienes aportan factores de la producción a la elaboración de mercancías, forma parte del funcionamiento de cualquier empresa, pero en nada de ello consiste, esencialmente, la *empresarialidad.*

III

¿En qué consiste, esencialmente, la *empresarialidad?*

La respuesta la encontramos, en primer lugar, en Ricardo Cantillón (1680-1734), autor del *Ensayo acerca de la naturaleza del comercio en general,* publicado póstumamente en 1755, texto en el que se habla, por primera vez, del empresario y de la empresarialidad, definiéndose al empresario (las palabras son mías pero la idea es la de Cantillón) como aquel que sabe a qué costo produce, pero no a qué precio venderá, por lo que no sabe si ganará, saldrá a mano o perderá. El empresario es, entonces, el agente económico que, arriesgando su patrimonio, que aumentará si gana, permanecerá igual si sale a mano o se reducirá (pudiendo llegar a desaparecer) si pierde, enfrenta la certeza de saber, *a priori,* cuánto le cuesta producir, y la incertidumbre de no saber, también *a priori,* a qué precio podrá vender. La incertidumbre es distinta de la coordinación de los factores de la producción, de la invención de maneras más productivas y del adelanto del pago a quienes aportan factores de la producción.

En segundo lugar me refiero a la respuesta de Joseph Schumpeter (1883-1950), autor de la *Teoría del crecimiento económico,* texto publicado en 1911, en el cual presenta sus ideas en torno al espíritu emprendedor, las que profundizó y amplió en dos obras posteriores: *Ciclos económicos,* de 1939, y *Capitalismo, socialismo y democracia,* de 1942. Para Schumpeter, el espíritu emprendedor es la causa de innovaciones técnicas y financieras, producto de la competencia entre empresas, que le permiten, a quienes primero las aplican, operar de manera más productiva (hacer más con menos) y, por ello, más competitiva (hacerlo mejor que las demás). Es lo que se identifica con la invención de maneras más productivas, menos costosas, de producir mercancías; invención más propia del ingeniero industrial, cuando de una mejora técnica se trata, o del financiero, cuando lo involucrado son las finanzas, que del empresario. Lo anterior no quiere decir que esas innovaciones financieras o técnicas no sean importantes para el mejor funcionamiento de la empresa: lo son, pero no son la esencia de la *empresarialidad.* Entonces, si no lo son, ¿por qué traigo a colación a Schumpeter? Porque de sus ideas se puede deducir la respuesta a la pregunta.

Además de la teoría del espíritu emprendedor, Schumpeter desarrolló, a partir de las ideas de Werner Sombart (1863-1941), la teoría del proceso de destrucción creativa que consiste (lo digo con mis palabras respetando la idea *schumpeteriana),* en que, en el mercado, lo bueno sustituye a lo malo, lo mejor desbanca a lo bueno y lo excelente reemplaza a lo mejor; siendo lo bueno, lo mejor y lo excelente bienes y servicios ofrecidos a los consumidores, quienes obviamente prefieren lo bueno sobre lo malo, lo mejor sobre lo bueno, y lo excelente sobre lo mejor. El protagonista del proceso de destrucción creativa es, en palabras de Schumpeter, «el emprendedor innovador», el empresario cuya tarea consiste en inventar mejores maneras de satisfacer las necesidades del consumidor. Esta labor tiene como consecuencia que, en materia de bienes y servicios, lo bueno sustituye a lo malo, lo mejor a lo bueno y lo excelente a lo mejor, a lo largo del proceso de la destrucción creativa (creativa: la constante creación de mejores bienes y servicios; destrucción: la constante sustitución[2] de unos bienes y servicios por otros mejores) que, hasta hoy, parece no tener fin, y

en el cual consiste el progreso económico, definido como la capacidad para producir, no solamente más, sino mejores, bienes y servicios.

¿En qué consiste, esencialmente, la *empresarialidad?* En primer lugar (Cantillón), en enfrentar la incertidumbre de no saber, *a priori,* a qué precio se podrá vender la mercancía producida y, en segundo término (Schumpeter), en inventar mejores maneras de satisfacer las necesidades de los consumidores. Y nada de lo cual tiene que ver, esencialmente, ni con la coordinación de los factores de la producción ni con la invención de maneras más productivas de producir mercancías (una cosa es inventar mejores maneras de producir los mismos bienes y servicios, tarea del ingeniero industrial, y otra inventar mejores bienes y servicios, tarea del empresario2) ni con el adelanto del pago a quienes aportan factores de la producción a la elaboración de mercancías.

IV

Si la esencia de la *empresarialidad,* es decir, de la tarea del empresario, es inventar mejores maneras de satisfacer las necesidades de los consumidores y enfrentar la incertidumbre de no saber, *a priori,* a qué precio se podrá vender la mercancía producida, ¿podemos afirmar, con un mínimo de realismo –como lo hacen algunos– que el empresario es el explotador por antonomasia o, dicho de otra manera, que la esencia de la *empresarialidad* consiste en la explotación?

Si la esencia de la *empresarialidad* es enfrentar la incertidumbre de no saber *a priori* a qué precio se podrá vender la mercancía producida e inventar mejores bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades de los consumidores, ¿es o no verdad que el empresario es la causa eficiente del progreso económico?

Se puede argumentar que el empresario, si quiere ganar, debe satisfacer al consumidor, y que, si quiere ganar más, debe satisfacerlo de mejor manera, razón por la cual, en este sentido, el empresario es un benefactor de los consumidores, lo cual, ¡obviamente!, es cierto. Pero también se puede argumentar que el empresario puede satisfacer al consumidor (de hecho, debe satisfacerlo si quiere permanecer en el mercado) explotando al

trabajador (de hecho, según el marxismo, la utilidad de cualquier empresario es, siempre, producto de la explotación, no del consumidor, sino del obrero), lo cual puede ser cierto, por lo que debemos preguntarnos si esa explotación es, como dicen los marxistas, parte esencial de la *empresarialidad.* No.

13

Utilidad: ¿la más vil de las motivaciones?

«La ciencia económica parte de un supuesto muy importante: los individuos actúan para colocarse a sí mismos en la mejor situación posible».

Charles Wheelan

I

Una de las principales críticas al empresario es que ofrece bienes y servicios, no con la intención de satisfacer las necesidades de los consumidores, sino con el fin de obtener una ganancia, como si la primacía de este fin, y no de aquel objetivo, demeritara, sobre todo moralmente, la actividad empresarial.

Lo primero que hay que tener en cuenta es que, si la intención del empresario es obtener una ganancia, este debe satisfacer las necesidades de los consumidores, ya que la empresa subsiste hasta que los consumidores quieren, razón por la cual el reto que enfrenta cualquier empresa es triple: que el consumidor compre y consuma su mercancía, que la vuelva a comprar y a consumir y que se la recomiende a sus conocidos (no hay mejor publicidad que la hecha directamente por el consumidor). La intención del empresario puede ser, ¡como de hecho es! –es más: ¡tal y como debe ser!–, obtener una ganancia, y la única manera que tiene para conseguirlo es sirviendo al consumidor, sin pasar por alto que debe ser como este quiere que sea.

Habrá quien repruebe, por considerarla una motivación inapropiada, de hecho inmoral, la intención del empresario de obtener una ganancia, pero difícilmente se puede reprobar el resultado que tiene la acción empresarial:

el servicio al consumidor, sin el cual no hay venta de la mercancía, sin ella no hay ingreso, y sin este último no hay ganancia. Y todo esto es posible si el consumidor queda satisfecho, es decir, si el empresario lo sirvió adecuadamente, lo que en esta caso quiere decir: como el consumidor quiere ser servido.

II

La conducta humana, incluida la actividad empresarial, puede juzgarse desde el punto de vista de la intención del agente o desde la perspectiva de las consecuencias de la acción: afectos del agente o efectos de la acción. ¿Desde qué enfoque debe juzgarse? Si se juzgara desde el punto de vista de las intenciones, y suponiendo que en todos los casos fuera posible conocer la intención del agente, la probabilidad de que se cometan injusticias es considerable, ya que, por poner un ejemplo, se castigaría a quien tuviera la intención de cometer un delito, aunque no lo hubiera cometido. Entonces, ¿en función de qué, la intención del agente o la consecuencia de la acción, debe juzgarse la conducta? En función de las consecuencias de la acción. A la hora de juzgar, el efecto de la acción debe imponerse sobre el afecto del agente.

Si la manera correcta de juzgar es en función de las consecuencias de la acción, y si la consecuencia de la acción empresarial es el servicio al consumidor, servicio que queda claro desde el momento en el que consumidor está dispuesto a pagar por la mercancía que se le ofrece (¿quién está dispuesto a pagar por algo que no valora?), ¿cómo juzgar la actividad empresarial, sobre todo su esencia (producción de bienes y servicios para los consumidores)?

Si el empresario tiene como fin obtener una ganancia, el medio para lograrlo es servir al consumidor, y hacerlo como él quiere ser servido. Si el fin puede ser considerado egoísta, el medio tiene más de benevolente que de egoísta, comenzando por el hecho de que el empresario, para poder servir al consumidor, tiene que pensar en él, en sus necesidades, en sus gustos, en sus deseos y hasta en sus caprichos, aun tratándose del más voraz de los monopolistas, cuya única ventaja es poder cobrar un precio mayor al que podría cobrar si estuviera sujeto a la disciplina de la competencia, lo cual no

lo dispensa de tener que convencer al consumidor para que le compre. El mismo que, frente al oferente monopólico, conserva su libertad de decisión: él decide si compra o no, y si decide hacerlo es porque, incluso tomando en cuenta la inconveniencia del precio mayor, obtendrá algún beneficio de dicha compra.

Llegados a este punto se puede argumentar que es valiente la benevolencia del empresario para con el consumidor, a quien le vende (no le regala) la mercancía. Bien vistas las cosas, esa venta actúa a favor del bienestar futuro del consumidor, ya que si este desea seguir contando con ellas para satisfacer sus necesidades, gustos, deseos y caprichos, debe estar dispuesto a pagar un precio que, por lo menos, le permita al empresario recuperar el costo de producción, en el que se incluye su ganancia normal, la cantidad por debajo de la cual ese agente económico no está dispuesto a actuar como empresario.

III

Queda claro que la intención del empresario es obtener una ganancia, tal y como es el caso de todo ser humano cuando actúa, algo que no debemos pasar por alto a la hora de juzgar, sobre todo moralmente, a la utilidad como motivo para la acción.

Para fundamentar esa afirmación –siempre que el ser humano actúa lo hace con la intención de obtener una ganancia–, pregúntese ¿por qué está leyendo este escrito?; ¿cuál es la intención que lo mueve a hacerlo?; ¿qué espera de dicha lectura?; ¿por qué le dedica tiempo (¡el más escaso de los recursos!) y esfuerzo? ¿Por qué? Por una razón: porque pretende estar mejor después de haberlo leído o, dicho con otras palabras, porque de la lectura pretende obtener una ganancia, no necesariamente pecuniaria, pero sí ganancia al final de cuentas.

Vayamos al otro extremo, ocupado por mí, que soy quien escribe esto, y hagamos la misma pregunta: ¿por qué estoy escribiendo este texto?; ¿cuál es la intención que me motiva a redactarlo?; ¿qué espero de dicha escritura?; ¿por qué le dedico tiempo y esfuerzo? ¿Por qué? La respuesta vuelve a ser la misma: porque pretendo estar mejor después de haberlo

escrito. Porque pretendo obtener una ganancia, que puede no ser solamente pecuniaria, y ni siquiera de ese tipo, sino de otro, desde el gusto de ver impreso mi texto, hasta la satisfacción de saber que alguien más lo está leyendo, como es tu caso.

IV

La utilidad, la ganancia, el lucro, son siempre el motivo genérico de la acción humana, sobre todo si aceptamos que ese beneficio, ese provecho, ese dividendo, no tiene que ser pecuniario, sino de cualquier otro tipo. Y eso, el dividendo, el provecho y el beneficio, el lucro, la ganancia y la utilidad, son los fines que motivan, inclusive, las acciones altruistas, que son aquellas que, en provecho de otro y del propio, llevamos a cabo. ¿Por qué? Porque pretendemos estar mejor después de haberlas realizados. Al final de cuentas, aun en el caso de las acciones altruista, que suponen un costo para quien las realiza (donar sangre), el agente recibe un beneficio (la satisfacción moral de haber ayudado a otro) que compensa el costo.

¿Y qué supone ese «estar mejor después de haber actuado» que he mencionado varias veces? Una ganancia que consiste, precisamente, en haber mejorado nuestra situación, que puede ir desde la pecuniaria (haber comprado a un precio y vendido a uno mayor) hasta la moral (haber donado sangre).

La utilidad no es la más vil de las motivaciones, sino el más universal de los motivos, al grado de poder afirmar que la conducta resultaría incomprensible al margen de este axioma, que es el primero de la acción humana: «cada vez que el ser humano actúa lo hace con la intención de mejorar su situación». Abarcando desde lo pecuniario hasta lo moral de la acción humana en general, no limitándose su aplicación a la actividad empresarial.

V

Quienes critican al empresario lo hacen señalando que su motivación es la ganancia, considerando que esa motivación es impropia, inmoral, y que lo es por ser egoísta. A los empresarios los motiva su ganancia. ¿Pero qué

sucede en el otro extremo, el de los consumidores? ¿Cuál es su motivación? ¿Qué intenciones los mueven? ¿Por qué lo hacen? ¿Por qué compran? Por la misma razón por la que los empresarios actúan: la ganancia, la utilidad, el beneficio, el provecho propio en cada uno de los casos.

Si yo, en mi calidad de consumidor, compro un libro, lo hago porque espero estar mejor después de haberlo leído, en comparación con mi estado de antes de hacerlo, y lo mismo con cualquier otro bien o servicio que compre. ¿Y qué significa ese «estar mejor después de haber leído el libro»? ¿Qué supone esa mejoría? ¿En qué consiste? ¿Qué es? Una ganancia. Si yo, después de leer el libro, estoy mejor que antes, lo cual depende de que el libro haya cumplido con mis expectativas (por eso afirmo que cuando el ser humano actúa lo hace con la intención de mejorar, no por la certeza de que mejorará), he ganado, he obtenido un beneficio, he logrado una utilidad.

Quienes critican a los empresarios porque siempre actúan con fines de lucro pasan por alto que todos los seres humanos actuamos con el lucro como fin, inclusive quienes lo critican como el único fin de la acción humana. ¿Qué pretenden quienes ejercen esa crítica? Lucrar, obtener una utilidad, una ganancia, un beneficio, que podrá no ser pecuniario, pero que no por ello deja de ser eso: beneficio, ganancia, utilidad. En una palabra: lucro.

Por último, a quienes critican, sobre todo en los empresarios, el afán de lucro, reprobándolo por inmoral, hay que preguntarles si, entonces, lo moral es el afán de pérdida. ¿Lo es?

14

Valor de las mercancías: ¿objetivo?

«Valor es la significación que unos concretos bienes o cantidades parciales de bienes adquieren para nosotros, cuando somos conscientes de que dependemos de ellos para la satisfacción de nuestras necesidades».

Karl Menger

I

Durante todo el período clásico, que podemos situar entre 1776, cuando se publicó *La Riqueza de las Naciones,* de Adam Smith, y 1848, año de la publicación de *Los Principios de Economía Política,* de John Stuart Mill, se cometió el error, proveniente de la Antigüedad, de considerar que el valor de las mercancías es objetivo, y que depende, básicamente, de la cantidad de trabajo usado en su fabricación. Fue Carlos Marx quien, partiendo de lo dicho al respecto por David Ricardo, llevó esta creencia hasta sus últimas consecuencias, afirmando que el trabajo es tanto el origen como la medida del valor de las mercancías. Valor que, por tener tal origen y por contar con tal medida, resulta objetivo: las mercancías tienen valor por ser producto del trabajo humano, y tienen tanto valor dependiendo de qué tanto trabajo se haya usado en su producción. Mientras más trabajo más valor que resulta entonces objetivo por ser algo intrínseco a la mercancía: la cantidad de trabajo que se usó para producirla.

Otra variante del mismo tema es la que afirma que el valor de las mercancías es objetivo, pero no por obra y gracia de la cantidad de trabajo que se necesita para producirlas, sino como consecuencia de la capacidad objetiva de las mercancías para satisfacer necesidades, dependiente de las cualidades de la misma, razón por la cual su valor también lo será.

Resulta increíble que economistas, que en otros campos de la ciencia económica acertaron al descubrir leyes, principios y relaciones causales verdaderas, hayan cometido el error de afirmar que el valor de las mercancías es objetivo (independientemente de que lo sea por la cantidad de trabajo requerida en su producción –cantidad objetiva– o por sus cualidades para satisfacer necesidades –cualidades también objetivas–), con todas las consecuencias que tal afirmación trae consigo. Tal aseveración se sigue repitiendo de manera acrítica y con conclusiones equivocadas, como es la afirmación de que el intercambio de mercancías debe ser de valores equivalentes, lo cual es una tontería: en todo intercambio se valora más lo que se recibe que lo se entrega a cambio, y se valora menos lo que se entrega que lo que se recibe a cambio. Esto supone, necesariamente, la no equivalencia de valores y, por ello, la no equivalencia de valoraciones.

El hecho es que ni el valor de las mercancías es objetivo ni el intercambio de las mismas debe ser (de hecho no puede ser) de valores equivalentes. El valor de las mercancías (no confundir con el costo de producción ni con el precio) es consecuencia, única y exclusivamente, de la valoración subjetiva del consumidor, dependiente de las condiciones del sujeto, mismas que pueden variar: una será la valoración de un satisfactor si la necesidad del mismo es apremiante, y otra distinta si la necesidad ha quedado satisfecha.

II

Lo primero que hay que hacer es distinguir entre las cualidades objetivas de las mercancías y su valor subjetivo. Por ejemplo, una medicina siempre tiene la cualidad objetiva de aliviar, pero si una persona no está enferma, es la razón por la cual no la necesita, la causa por la que no la valora y el motivo para no comprarla. Por el contrario, si se enferma y necesita la medicina para aliviarse, la valora y la compra. Antes y después de la enfermedad la medicina es la misma, con idéntica capacidad para curar, pero la persona no: sana no tiene necesidad de la medicina, no la valora y no la compra; enferma sí la compra porque la valora, y la valora porque la necesita.

Que el valor de la medicina sea subjetivo quiere decir, en primer lugar, que depende de la valoración que de ella hace la persona enferma, no de la

cantidad de trabajo que se necesitó para su elaboración, desde la investigación científica hasta la publicidad. Por ejemplo, en el momento en el cual se erradique la gripe el valor de todas las medicinas destinadas a aliviar dicho mal será cero, independientemente de cuánto trabajo se haya usado en su fabricación.

En segundo término significa que el mismo depende, no de la capacidad de la medicina para aliviar al enfermo, sino del hecho de que una persona esté enferma y necesite dicha medicina para curarse. A partir del alivio del enfermo, el valor de la medicina es cero, al margen de la capacidad que tenga para curar.

¿De qué depende la cualidad objetiva de la medicina? De su capacidad para curar. ¿De qué depende el valor subjetivo de la misma? De la necesidad de la persona enferma. La cualidad objetiva de la medicina es constante, su valor subjetivo es variable, porque también es así la valoración del sujeto, en este caso el consumidor.

Lo dicho de la medicina es cierto para cualquier otro bien o servicio que se ofrezca en el mercado, desde los cacahuates garapiñados hasta las computadoras personales, desde las pelotas para jugar tenis hasta los conciertos de música barroca, desde la limpieza del parabrisas del coche hasta un trasplante de corazón.

III

El valor de las mercancías es subjetivo y depende de la valoración que realizan los consumidores, la que a su vez depende de las necesidades, que van desde las básicas (aquellas que, de quedar insatisfechas, atentan contra la salud y la vida) hasta las superfluas (gustos, deseos, caprichos, etc.). Si uno no necesita alguna mercancía (que puede ser cualquier bien o servicio), no la valorará, sin importar cuánto trabajo se haya utilizado en su producción ni cuáles sean sus cualidades objetivas, nada de esto determina su valor: el trabajo usado en su producción determina parte de su costo de producción, y sus cualidades objetivas para satisfacer una necesidad determinan su utilidad. El costo de producción y la utilidad son distintos del valor.

Llegados a este punto hay que distinguir entre valoración y poder adquisitivo, siendo que la primera es condición necesaria, mas no suficiente, para la adquisición de mercancías, ya que en el mercado, querer (necesitar y, por lo tanto, valorar) no es lo mismo que poder (tener dinero, es decir, poder comprar), lo cual no quiere decir que el poder adquisitivo sí sea condición suficiente. No lo es, precisamente, porque el valor de las mercancías es subjetivo, dependiente de la valoración del consumidor y no de las cualidades de la mercancía para satisfacer determinadas necesidades. Por más poder de compra que uno tenga, y por más que la mercancía Y tenga la capacidad de satisfacer la necesidad X, si no se tiene la necesidad X uno no comprará la mercancía Y; y no porque uno no tenga poder de compra sino porque no se tiene la mentada necesidad.

El que una persona tenga poder adquisitivo no quiere decir que adquiera todo lo que se le ofrece en el mercado. Esa persona podrá comprarlo todo, pero nunca necesitará todo, razón por la cual no valorará todo y, por ende, tampoco lo comprará. La valoración y el poder adquisitivo son elementos complementarios (integran lo que yo llamo la apreciación del consumidor), el uno sin el otro o el otro sin el uno nunca es suficiente para que se realice la compra: ni todo es valoración ni todo es poder adquisitivo. Con valoración, pero sin poder adquisitivo, no hay compra, de la misma manera que no la hay con poder de compra sin valoración. La compra depende de la apreciación: querer y poder.

IV

Si el valor de las mercancías fuera objetivo, y dependiera de sus cualidades para satisfacer necesidades, no habría mercancía que fracasara en el mercado, ya que, por tener valor objetivo, no habría consumidor que, suponiendo suficiente poder adquisitivo, no la comprara, lo cual garantizaría a todas las empresas un éxito, por lo menos relativo, pero éxito al final de cuentas. En tal caso la limitante que enfrentarían las empresas sería, únicamente, el poder adquisitivo de los consumidores, no sus valoraciones.

En segundo lugar, si el valor de las mercancías fuera objetivo, todos los consumidores valorarían todas las mercancías y, dado que no todos tienen

todo el poder adquisitivo, el nivel de insatisfacción de los consumidores sería, por lo menos relativamente, mayor del que es. Con otras palabras: el problema económico, que es el de la escasez (no todo alcanza para todos y menos en las cantidades que cada uno quisiera), sería mayor del que ya es.

El que el valor de las mercancías sea subjetivo explica, uno, el hecho innegable de que muchas mercancías fracasan en el mercado y, dos, el hecho, tal vez no tan obvio como el anterior, de que el problema de la escasez, con la insatisfacción que causa, no es mayor del que sería si dicho valor fuera objetivo.

V

El valor de las mercancías, que es todo bien o servicio producido para su venta, es subjetivo y depende de la valoración del consumidor, misma que depende de su necesidad, que puede ser desde básica hasta superflua. La mejor muestra de que el valor de las mercancías es subjetivo la tenemos en la enorme cantidad de gente a la que le sobra poder adquisitivo, lo cual les da la posibilidad de comprar más bienes y servicios de los que compran, siendo que nunca llegan a comprarlos. ¿Por qué? No por falta de poder adquisitivo, ¡no porque no puedan!, sino por falta de valoración, ¡porque no quieren!, la que no depende, ni de cuánto trabajo se use en la producción de las mercancías ni de cuáles sean sus cualidades objetivas.

15

Egoísmo: ¿vicio reprobable?

«No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés».

Adam Smith

I

Por lo general, al egoísmo no se le considera una virtud (un hábito operativo bueno que beneficia no solamente a la persona virtuosa, sino a quienes le rodean), sino un vicio (un hábito operativo malo que perjudica no únicamente a la persona viciosa, sino a todos sus semejantes), razón por la cual se le condena, en muchas ocasiones sin mayores consideraciones, como bien se podría condenar al carnicero, cervecero y panadero mencionados por Smith en uno de los párrafos más conocidos de la literatura económica (citado al inicio de este escrito).

Panadero, cervecero y carnicero egoístas, y por lo tanto viciosos, que actúan en función de sus intereses y no de las necesidades de quienes compran carne, cerveza y pan para alimentarse, pareciendo que no hay, por lo menos no desde el punto de vista moral, mayor antítesis que la que se da entre interés, por un lado, y necesidad por el otro, siendo vicioso actuar en función de los propios intereses y resultando virtuoso hacerlo en función de las necesidades de los demás.

Así las cosas, no parece haber nada más virtuoso que actuar con el fin de aliviar las necesidades de los demás, razón por la cual no parece haber conducta más viciosa que la de aquel que actúa con el objetivo de salvaguardar sus intereses, tal y como lo hacen el carnicero, el cervecero y el panadero; y también, al final de cuentas, todos los agentes económicos, independientemente de que sean productores, oferentes o vendedores; compradores, demandantes o consumidores.

En el mercado, independientemente del papel que juguemos en cada momento, todos actuamos de manera egoísta. Parafraseando a Smith, podemos afirmar que no es la benevolencia de los consumidores de carne, de los demandantes de pan o de los compradores de cerveza, la que proporciona su ingreso al carnicero, panadero y cervecero, sino la consideración de su propio interés que consiste en satisfacer sus necesidades.

¿Cómo es posible que si todos los que participan en los mercados, es decir, en los intercambios de bienes y servicios, lo hacen en función de sus propios intereses y no de las necesidades de los demás, o sea, de manera egoísta y, por lo tanto, viciosa, los mercados funcionen en beneficio de todos los que participan y que su resultado sea ese «bien común» del que ya escribí en alguna otra parte de este libro? Allí está la magia del mercado y, por lo tanto, el poder del egoísmo.

II

El progreso económico consiste en la capacidad para producir más y mejores bienes y servicios, lo cual depende de la productividad, que a su vez depende de la división del trabajo, y esta de la posibilidad de intercambiar, que resulta posible, únicamente, si los agentes económicos involucrados actúan de manera egoísta, tal y como lo hacen, sin excepción.

¿Por qué compran los consumidores bienes y servicios? ¿Por qué pretenden ayudar a quienes los ofrecen o por qué pretenden ayudarse a sí mismos? Y los productores, ¿por qué venden mercancías? ¿Por qué su intención es ayudar a quienes las demandan o por qué su objetivo es ayudarse a sí mismos?

¿Cuándo fue la última vez que usted, lector, en su calidad de consumidor, compró algo, no porque lo necesitara, sino por ayudar al productor de dicha mercancía? Y si recientemente lo hizo, ¿con qué frecuencia lo hace? Y si la compra la realizó con el objetivo de ayudar al vendedor, ¿por qué no la llevó a cabo al mayor precio posible, considerablemente mayor, que –dado su ingreso– usted pudiera pagar?

¿Y cuándo fue la última vez que usted, lector, en su calidad de productor, vendió algo, no porque usted lo necesitara, sino por ayudar al comprador? Y si lo hizo recientemente, ¿con qué frecuencia lo hace? Y si lo hizo con la intención de ayudar al consumidor, ¿por qué no lo vendió al menor precio posible, considerablemente menor, dado su costo de producción?

La respuesta a cada una de estas preguntas es: porque actué de manera egoísta, pensando en mi propio interés y no en la necesidad de la contraparte. Del mismo modo actuamos todos en el mercado, egoísmo que hace posible su funcionamiento y, por ello, todos los beneficios que los mercados traen consigo, comenzando por el más obvio, que consiste en que todo intercambio es un juego de suma positiva por el que ambas partes –productores, oferentes y vendedores por un lado, consumidores, demandantes y compradores por el otro–, ganan. ¡Juego de suma positiva que se da a partir de la actuación egoísta de los jugadores!

III

¿Qué pasaría si, por no comprender el funcionamiento de los mercados, es decir, de los intercambios, los agentes económicos decidieran actuar, no de manera egoísta, sino altruista? Ningún intercambio sería posible, razón por la cual los mercados desaparecerían y con ellos se esfumarían la división del trabajo y la productividad, siendo el resultado final una considerable involución económica.

Supongamos que el oferente y el demandante de la mercancía X deciden, por aquello de que el egoísmo es un vicio, actuar con altruismo, de tal manera que el consumidor está dispuesto a pagarle al productor el mayor precio que pueda, al mismo tiempo que el productor está dispuesto, no solamente a regalarle al consumidor la mercancía, sino a otorgarle el mayor subsidio que le sea posible. Cada uno está actuando, con relación al otro, no con egoísmo, sino de manera altruista. Con tal disposición, tanto del comprador como del vendedor, ¿habrá intercambio? No, ya que nunca llegarán a establecer un precio, dado que el demandante quiere pagar el mayor posible y el oferente recibir el menor, al grado de estar dispuesto a subsidiar al demandante.

La actuación altruista de las partes involucradas en el intercambio de mercancías los coloca, paradójicamente, en direcciones contrarias, en caminos divergentes, que hacen imposible que se establezca un precio y, por ello, el intercambio.

¿Pero qué sucede si, en vez de actuar altruistamente, en función de las necesidades de los demás y no de los propios intereses, oferentes y demandantes se comportan de manera egoísta y actúan, no en función de las necesidades de su contraparte, sino de sus propios intereses? Entonces el consumidor querrá comprar al menor precio posible y el productor vender al mayor, lo cual los coloca, paradójicamente, en la misma dirección, en caminos convergentes que hacen posible el establecimiento de un precio y, por lo tanto, el intercambio. El precio, que no es más que una razón de cambio –tanto de esto por tanto de aquello–, es el resultado de la *convergencia* de intereses encontrados –la intención del comprador de comprar al menor precio posible y la del vendedor de vender al mayor posible–, hecho que deja más a la vista el *misterio* que implica el mercado –la relación de intercambio entre oferentes y demandantes–.

En el primer caso, comportamiento altruista de oferentes y demandantes, dado que, por poner un ejemplo, el comprador quiere pagarle al vendedor un precio de diez millones de pesos por un par de zapatos (su intención es beneficiar al productor), al tiempo que el vendedor quiere subsidiar al comprador con veinte millones de pesos en la compra del par de zapatos (beneficiar al consumidor), no se llegará a un precio y el intercambio resultará imposible. El altruismo impide el intercambio, y desde el momento en el que el resultado del mismo es un mayor bienestar para las partes que intercambiaron, limita las posibilidades de bienestar de la gente.

En el segundo caso, comportamiento egoísta de demandantes y oferentes, el comprador quiere pagarle al vendedor el menor precio posible (beneficiarse él), al tiempo que el vendedor quiere cobrarle al comprador el mayor precio posible (beneficiarse a sí mismo), lo cual permite, mediante el regateo (interacción entre oferta y demanda), que comprador y vendedor lleguen a un acuerdo, que será el precio que hace posible el intercambio con todas las ventajas que el mismo trae, comenzando por el hecho de que es un juego de

suma positiva. El egoísmo, al hacer posible el intercambio, expande las posibilidades de bienestar de la gente.

IV

La división del trabajo eleva la productividad, lo que da como resultado, no solamente más bienes y servicios, sino mejores bienes y servicios que hacen posible un mayor bienestar.

La división de trabajo, cuya consecuencia es que buena parte de los bienes y servicios que necesitamos para satisfacer nuestras necesidades son producidos por alguien más, y por ello propiedad de alguien más, tiene sentido en la medida en la que el intercambio es posible.

El intercambio, que hace posible la división del trabajo que lleva a una mayor productividad, que tiene como consecuencia la producción de más y mejores bienes y servicios que elevan el bienestar, se da gracias a la actuación egoísta de los agentes económicos, a que lo hacen, no en función de las necesidades de los otros, sino en función del propio interés. Este egoísmo es, al final de cuentas, la piedra de toque del progreso económico, como claramente lo vio Adam Smith y lo explicó con la metáfora de la mano invisible.

Desde el punto de vista de las condiciones para el funcionamiento de los mercados, y dadas las ventajas que estos traen consigo, ¿sigue siendo válido calificar al egoísmo como vicio y, por ello, como algo que debe combatirse? En el marco de los mercados, la consideración del egoísmo es descriptiva, ya que nos dice que en los intercambios los agentes económicos actuamos de manera egoísta. Es un hecho. Pero si para que los mercados funcionen y se obtengan sus beneficios, se necesita de la actuación egoísta de los agentes, entonces esta, de no darse, debería de prescribirse. Sería un deber ser.

16

La mano invisible: ¿metáfora inútil?

> «Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público […] solo piensa en su ganancia propia; pero en este como en muchos otros casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones».
>
> Adam Smith

I

¿Cuál es la ventaja del mercado, definido como la relación de intercambio entre oferentes y demandantes? Que ambos ganan por una razón muy sencilla: cada una de las partes involucradas en el intercambio valora más lo que recibe que lo da; hecho por el cual, después del intercambio, el bienestar de las dos es mayor que el que tenían antes de hacerlo. Todo intercambio, que supone la participación voluntaria de oferentes y demandantes, es un juego de suma positiva, por lo que se logra el bien común, es decir, un mayor bienestar (bien) para todos los involucrados (común).

Lo interesante del caso es que, pese a que cada una de las partes involucradas en un intercambio comercial lo hace de manera egoísta (buscando su propio provecho) y racional (buscando su propio provecho al menor costo posible), el resultado es ese bien común al que hice referencia en el párrafo anterior, ese mayor bienestar (bien) para cada uno de los participantes, sin excepción (común). ¿Cómo es posible que actuaciones motivadas por el egoísmo den como resultado el bien común? Partiendo del respeto a la propiedad privada (punto que Smith supone, pero no enfatiza), la respuesta la encontramos en la mano invisible de Adam Smith que hace que uno, en la búsqueda del provecho propio, beneficie a alguien más, aunque esto último no sea su fin, siendo, sobre todo suponiendo, el respeto

a la propiedad privada el medio para conseguir el provecho propio. Así lo explica Smith por medio de la metáfora de la mano invisible.

II

La división del trabajo supone que buena parte de los bienes y servicios que cada uno necesita para satisfacer sus necesidades fueron producidos por alguien más, por lo que son propiedad de otro. Esto plantea la siguiente pregunta: ¿de qué manera podemos disponer de ellos? En esencia, hay tres formas de hacerlo. La primera tiene que ver con la beneficencia y consiste en pedir limosna. La segunda radica en robar y tiene que ver con la violencia. Estas dos maneras de disponer de los bienes y servicios que necesitamos, y que por obra y gracia de la división del trabajo son propiedad de alguien más, ¿son las correctas?

Para responder podemos recurrir el imperativo categórico de Kant, que afirma, en una de sus tres formulaciones, lo siguiente: «Obra solo de forma que puedas desear que la máxima de tu acción se convierta en una ley universal». Quien vive de pedir limosna, ¿puede querer que todo el mundo siga sus pasos, de tal manera que cada uno viva de pedir limosna? No, ya que para que algunos vivan de pedir limosna debe haber otros que no pidan limosna y produzcan riqueza. Quien vive de robar, ¿puede querer que todo el mundo siga su ejemplo, de forma tal que cada uno viva del robo? No, ya que para que algunos vivan del robo debe haber otros que produzcan riqueza y no vivan del robo.

Aplicando el imperativo categórico de Kant, la respuesta a la pregunta de si la limosna y el robo son las maneras correctas de disponer de los bienes y servicios que necesitamos, y que, dada la división del trabajo, son propiedad de alguien más, resulta negativa por las consecuencias prácticas que ello traería consigo, sin olvidar la cuestión de principio, que tiene que ver con la ética: pedir limosna y robar van en contra de la dignidad de la persona, tanto del limosnero como del ladrón.

Descartadas la beneficencia (limosna) y la violencia (robo) como maneras de disponer de aquello que, siendo propiedad de otro, nosotros necesitamos, ¿qué opción resta para conseguirlo? El intercambio, que es

económicamente eficaz (ambas partes ganan, elevando su nivel de bienestar) y correcto desde la perspectiva ética. Quienes intercambian actúan de tal manera que pueden desear –es más, deben desear– que el motivo particular de su conducta se convierta en principio general del obrar, es decir, en ley universal válida para todos, siempre y donde sea.

III

¿Qué supone el intercambio? Por la parte del demandante, el reconocimiento de que si ha de disponer de lo que necesita para satisfacer sus necesidades, satisfactor que, dada la división del trabajo, es propiedad de alguien más, debe ofrecer a ese alguien algo que valore más que dicho satisfactor, y que él como demandante valore menos, condición necesaria del intercambio.

Dicho de otra manera, para satisfacer sus necesidades, el demandante debe estar dispuesto a satisfacer las necesidades del oferente, ofreciéndole algo que valore, siendo lo primero su fin y lo segundo el medio para conseguirlo. Sin olvidar que quien quiere el fin quiere el medio, de tal manera que se satisface satisfaciendo a otro, y eso es, vale la pena insistir en el punto, económicamente eficaz y éticamente correcto, ¡aunque su intención no sea satisfacer y beneficiar al otro, sino satisfacerse y beneficiarse a sí mismo!, lo cual consigue satisfaciendo y beneficiando al otro, de tal manera que una acción motivada por el egoísmo da como resultado un beneficio para alguien más y, por ello, genera un bien común.

IV

¿Cuál es uno de los puntos de partida del intercambio como medio para que los demandantes dispongan de los bienes y servicios que necesiten y que, dada la división del trabajo, son propiedad de alguien más? El respeto a la propiedad privada, motivo por el cual no se recurre al robo, y también, ¡punto que no hay que perder de vista!, el respeto a la dignidad de la persona, razón por que no se practica la mendicidad. Avalada por la aplicación del imperativo categórico kantiano, lo anterior supone que el mercado tiene una dimensión ética que, por lo general, no se le reconoce, lo cual ha llevado a descalificaciones sin fundamento, y a intervenciones

gubernamentales que limitan la eficacia del mercado, es decir, del intercambio entre oferentes y demandantes, limitando en la misma medida la posibilidad de ese juego de suma positiva, de ese bien común, de ese mayor bienestar para todos los involucrados.

Partiendo de la división del trabajo y de su consecuencia inevitable, el que buena parte de los bienes y servicios que cada uno necesita para satisfacer sus necesidades, dado que fueron producidos por alguien más, son propiedad de ese alguien, el mercado, es decir, el intercambio voluntario (valga la redundancia, el intercambio o es voluntario o no es intercambio) es la condición de posibilidad de la convivencia civilizada que es, antes que otra cosa, respeto a los derechos de los demás, suponiendo el mercado el respeto al derecho de propiedad privada y, desde el momento en el que dicha propiedad es la condición de posibilidad de la libertad individual, suponiendo también el respeto a dicha libertad.

V

Los agentes económicos son egoístas y racionales, lo que los mueve al intercambio es el propio interés: el de satisfacer sus necesidades (egoísmo) y el de hacerlo al menor costo posible (racionalidad). El consumidor, al comprar, lo hace pensando en su máximo beneficio, de la misma manera que el productor, al vender, lo hace considerando el suyo. ¿Cómo es posible que, de este choque de egoísmos, surja el bien común? ¿Cómo explicar que, de este encontronazo de egoísmos, todos salgan ganando? ¿Por qué, de tal lucha entre egoístas, cada uno de ellos termina elevando su nivel de bienestar? La respuesta está en el mercado y en la metáfora *smithiana* de la mano invisible, mercado que es una institución (reglas del juego) que permite gestionar justa (desde el punto de vista de la ética) y eficazmente (desde la perspectiva de la economía) los intereses egoístas de oferentes y demandantes, ¡sin sacrificio de ninguna de las partes!, ya que una vez concluido el intercambio, ambas salen ganando, valorando más lo que recibieron que lo dieron a cambio.

VI

¿Qué es la mano invisible? Una metáfora para explicar de qué manera, por medio del intercambio (lo cual supone reconocerlo como la forma correcta de que los demandantes dispongan de los bienes y servicios que requieren para satisfacer sus necesidades y que, por obra y gracia de la división del trabajo, son propiedad de alguien más), ¡sin eliminar el egoísmo de los agentes económicos; al contrario: suponiéndolo!, el resultado es el bien común de todas las partes involucradas, que no se consigue ni con la limosna ni con el robo, mucho menos con el segundo que con la primera.

Yo, al comprar alguna mercancía, pretendo, no beneficiar a quien me la ofrece, sino beneficiarme a mí mismo. Pero para lograr este fin, como medio para conseguirlo, debo beneficiar al oferente, de tal manera que el resultado es un doble beneficio, el del consumidor y el del productor, que supone el bien común de las partes involucradas en el intercambio. Mi fin es satisfacerme, el medio para conseguirlo consiste en satisfacer al otro cuyo fin es satisfacerse, siendo el medio para que lo consiga el que me satisfaga. A nivel de los fines o de los medios, al final de cuentas hay satisfacción.

¿Tiene algo de malo que al querer satisfacerme tenga que satisfacer a otro? No y, sin embargo, no faltan las críticas al mercado y a la mano invisible precisamente por ello: por querer satisfacerme y por querer hacerlo al menor costo posible; por ser egoísta y racional.

17

Globalización: ¿causa de males?

«La globalización es el gran fenómeno económico de nuestra era. Ofrece oportunidades sin precedente a miles de millones de personas en todo el mundo».

Martin Wolf

I

La globalización es un fenómeno que ha divido, como pocos otros, la opinión. Por un lado están los *globalifóbicos,* que se manifiestan en su contra, y por otro los *globalifílicos,* que la apoyan. ¿Quiénes tienen la razón? Para responder correctamente planteo la siguiente pregunta: ¿qué es la globalización?

La globalización es el proceso por el cual los gobiernos reducen o eliminan las barreras que, de manera por demás arbitraria, imponen a las relaciones entre personas de distinta nacionalidad, y que, de llevarse a buen término, da como resultado la globalidad, es decir, un mundo en el cual los gobiernos no imponen barreras artificiales a las relaciones entre personas. Estas limitan (en el mejor de los casos) o eliminan (en el peor) la libertad de las personas para relacionarse en todos los ámbitos posibles de la manera que más les convenga.

La globalización, practicada como la reducción o eliminación de las barreras impuestas por los gobiernos a las relaciones entre personas de distinta nacionalidad, es un proceso de liberación, a favor de la libertad, que, como tal, debe apoyarse. Los *globalifóbicos,* al oponerse a la globalización, están en contra de la libertad. Los *globalifílicos,* al apoyarla, están a su favor. ¿Cuál de las dos es la postura correcta?

II

Cuatro son los frentes de la globalización, y en cada uno de ellos el proceso de liberación avanza de manera distinta.

El primer frente, en el que está más avanzada, es el del intercambio de información en todas sus formas: desde imágenes hasta ideas, y para todos los fines, desde recreativos hasta laborales. Todo ello gracias a Internet, frente de la globalización en el cual los límites son, sobre todo, técnicos, y que día tras día se van borrando, haciendo al ser humano, en este campo, cada vez más eficaz.

El segundo frente, en el cual se ha avanzado de manera importante, pero no tanto como en el primero, es el del flujo de capitales que hoy van y vienen por los países del mundo y por los mercados financieros con una facilidad que hace unas décadas era impensable. Todo ello gracias, nuevamente, a Internet, acercándonos cada vez más, con todas las ventajas y desventajas que ello supone, al dinero electrónico (no hay que confundirlo con el manejo electrónico del dinero, que es lo que tenemos hoy en día: manejo electrónico de billetes de plástico y monedas de metal).

El tercer frente, en el que se han logrado avances importantes, pero falta mucho por hacer, es el del intercambio comercial entre personas de distinta nacionalidad, que hoy, gracias a las aperturas comerciales y a los tratados de libre comercio, es más libre que hace algunas décadas, pero no todo lo libre que debe ser. Y debe serlo, en primer lugar, por respeto a la libertad de elección de los consumidores, misma que se amplía con las importaciones, y, en segundo término, como medio para aumentar la competitividad de los productores nacionales, para lo cual se requiere de la competencia que trae consigo las importaciones; intercambio comercial que es, tal vez, el frente más conspicuo de la globalización y, por ello, el que más críticas ha recibido, el que más oposición ha enfrentado.

El cuarto frente de la globalización, aquel en el cual el proceso de liberación deja mucho que desear, es el del tránsito de personas entre países, que se ve lastrado por fronteras, aduanas, pasaportes, visas y demás artilugios que, impuestos arbitrariamente por los gobiernos, limitan o prohíben el paso de las personas, violando, de entrada, la libertad individual.

III

Al ser la globalización el proceso de reducción o eliminación de las barreras impuestas por los gobiernos a las relaciones entre personas de distinta nacionalidad, este se da en todos los frentes en los que esto pueda suceder. Estos frentes que, en lo esencial, son los cuatro mencionados: intercambio de información; movimiento de capitales; comercio de bienes y servicios; tránsito entre un país y otro, deben ser, no lo más libres posible, sino total y definitivamente libres. En primer lugar porque, desde el punto de vista ético, es lo correcto, y en segundo término porque, desde la perspectiva económica, es lo más eficaz, tal y como queda claro al analizar el tercer frente de la globalización, el del comercio entre personas de distinta nacionalidad.

Si el problema económico de fondo es la escasez –no todo alcanza para todos, y menos en las cantidades que cada uno quisiera–, la única manera de sobrellevarlo es aumentando la oferta de bienes y servicios en los mercados, lo cual se consigue aumentando la producción nacional de los mismos o incrementando las importaciones. El resultado: más y mejores bienes y servicios a disposición de los consumidores y, por ello, mayor libertad de elección, lo cual trae como consecuencia mayor bienestar, pero no gratis, sino a un costo que tiene que ver con los retos y riesgos de la globalización.

IV

El caso del comercio, en el marco del análisis de la globalización, deja ver que la misma trae consigo oportunidades, retos y riesgos.

¿Cuál es la oportunidad que trae consigo el libre comercio entre personas de distinta nacionalidad? Para los productores, la ocasión de expandir sus mercados, por la vía de las exportaciones, más allá de las fronteras de su país. Para los consumidores, por el camino de las importaciones, la posibilidad de contar, no solamente con más opciones de consumo, sino con mejores alternativas para satisfacer sus necesidades.

¿Cuál es el reto? Para los productores, la productividad (hacer más con menos: reducir costos de producción) y la competitividad (hacerlo mejor

que los demás, sobre todo en materia de precios), que harán posible la aceptación de sus mercancías en los mercados extranjeros. Para los consumidores, la generación de ingreso (ligada a la productividad y la competitividad), que hará posible la mayor compra de las mercancías importadas.

¿Cuál es el riesgo? Para los productores, en primer lugar, la competencia que traen consigo las importaciones y no lograr, frente la misma, volverse más productivos y competitivos. En segundo término, que no consigan la productividad y la competitividad necesarias, no solamente para enfrentar en sus mercados la competencia de las importaciones, sino para competir con sus exportaciones en mercados extranjeros, con productores de otros países. Para los consumidores, no lograr el poder de compra necesario para poder aprovechar las oportunidades que traen consigo las importaciones.

V

La globalización, sobre todo en el frente del comercio, trae consigo oportunidades, retos y riesgos. Los *globalifóbicos,* tal vez, centran la atención en los riesgos, y por ello se le oponen; al tiempo que los *globalifílicos,* la centran, quizá, en las oportunidades, siendo esa razón por la que la apoyan.

Más allá de las oportunidades, los retos y los riesgos que la globalización trae consigo, sobre todo en el ámbito económico, desde el momento en el que la misma es un proceso de liberación, es correcta y debe apoyarse, sin hacer caso a los *globalifóbicos,* entre cuyas filas encontramos, desde empresarios que desean que el gobierno los proteja de la competencia de las importaciones, lo que los obliga a hacer más con menos (productividad) y a hacerlo mejor que los demás (competitividad), hasta obreros que desean, ¡vaya punto de convergencia con los empresarios mercantilistas!, que el gobierno los proteja de la posibilidad de perder su puesto de trabajo ante la competencia de las importaciones, la que les exige ser más productivos –hacer más con menos– y más competitivos –hacerlo mejor que los demás–.

El libre comercio trae como consecuencia, por la vía de las importaciones, más competencia que obliga a los productores a ser más competitivos

(hacerlo mejor que los demás) y, por ende, necesitan ser más productivos (hacer más con menos). Estas son obligaciones impuestas por la globalización en su modalidad de apertura comercial, ante las cuales debemos preguntar: ¿tienen algo de malo? Hacer lo que se tenga que hacer para obligar a las empresas a ser más productivas y más competitivas, ¿supone un proceder equivocado? No. ¿Y qué es lo que se debe hacer para obligar a las empresas a ser más productivas y más competitivas? Sujetarlas a la mayor competencia posible. Para ello, el gobierno debe abrir la participación de todos, nacionales y extranjeros, todos los sectores de la actividad económica y todos los mercados de la economía; apertura que es parte de la globalización, practicada como la reducción y eliminación de las barreras que, ¡de manera por demás arbitraria!, los gobiernos han impuesto a las relaciones entre personas de distinta nacionalidad.

VI

La globalización debe apoyarse, en primer lugar, por principio, porque supone eliminar una de las principales arbitrariedades cometidas por el gobierno: limitar o prohibir las relaciones entre personas de distinta nacionalidad, como si dichas relaciones, por ejemplo las comerciales, fueran actividades delictivas por su propia naturaleza, que son las únicas que los gobiernos deben prohibir. Pero comprar, lo que sea, a quien sea, ¿es una actividad delictiva por su propia naturaleza? ¡Claro que no!

En segundo lugar, la globalización debe apoyarse y defenderse por conveniencia de la mayoría que, en el ámbito de la economía, está integrada por los consumidores –todos somos consumidores–, a quienes les conviene la mayor libertad de elección en los mercados, la que se logra con la mayor competencia posible, para lo cual la globalización debe llegar hasta sus últimas consecuencias: la eliminación de toda barrera impuesta por el gobierno a las relaciones comerciales entre personas de distinta nacionalidad.

La globalización, como lo señala Wolf, es el gran fenómeno económico de nuestra era, y ofrece oportunidades sin precedentes a miles de millones de personas en todo el mundo, lo cual es cierto siempre y cuando se superan

los retos y, por ello, se conjuren los riesgos, sin olvidar que no hay oportunidades, que realmente valgan la pena, sin retos y riesgos.

18

Libre comercio: ¿causa de males?

«Cualquier limitación al comercio entre individuos de distinta nacionalidad reduce el bienestar de los consumidores y eleva la ganancia mal habida de los productores».

Othmar K. Amagi

I

El término *libre comercio* es redundante, y lo es por el adjetivo: todo intercambio comercial supone la libertad de las partes involucradas, es decir, la voluntariedad de los oferentes –productores y vendedores– por un lado, y la de los demandantes –consumidores y compradores– por el otro. La razón es muy sencilla: las dos partes salen ganando; de tal manera que el intercambio comercial es, siempre, un juego de suma positiva en el que cada uno de los involucrados valora más lo que recibe que lo que da. ¿Resultado? Mayor bienestar.

Pese a lo dicho, una y otra vez se habla del libre comercio, lo cual supone que se practica uno (comercio) que no lo es (libre).

II

El término libre comercio hace referencia, principalmente, al mal llamado comercio internacional; y digo mal llamado porque el intercambio comercial nunca puede darse entre naciones, sino solamente entre individuos, que bien pueden ser de distinta nacionalidad. Las naciones no comercian, quienes lo hacen, en su calidad de agentes económicos, son las personas que intercambian bienes y servicios de manera voluntaria, ejerciendo su libertad, y haciéndolo porque les conviene: su bienestar, una vez realizado el intercambio, resulta mayor. Hay que insistir: cada una de las partes involucradas en el intercambio comercial valora más lo que recibe

que lo que da, de tal manera que, concluido el intercambio, cada una de ellas cuenta con bienes y servicios más valiosos (en el sentido literal de que los valoran más), lo cual hace que su bienestar sea mayor.

El intercambio comercial entre personas de distinta nacionalidad, tal y como sucede con el que realizan personas con la misma ciudadanía, es consecuencia de la libertad de las partes involucradas. Es, valga la redundancia, libre comercio, no pudiendo ser de otra manera. Sin embargo, una y otra vez se habla como si fuera posible algún otro tipo de actividad comercial no libre. ¿Por qué?

Una cosa es que la relación de intercambio entre un vendedor y un comprador sea libre (el vendedor vende porque quiere y el comprador compra, también, porque quiere), y otra que el gobierno permita esa relación entre personas de igual o diferente nacionalidad, a la que, de manera preferente, hace referencia el término libre comercio. Una cosa es que A quiera comprarle a B, y que B quiera venderle a A, y otra que el gobierno permita el intercambio entre A y B. Entonces, si A quiere comprarle a B, y B quiere venderle a A, y de tal intercambio tanto A como B ganan, ¿por qué el gobierno habría de prohibir ese intercambio? Tal prohibición, además de arbitraria, ¿no resulta ilógica?

III

Llegados a este punto, y aceptado el hecho de que todo intercambio comercial es un juego de suma positiva por el que ambas partes salen ganando, ¡al margen de la nacionalidad de cada quien!, la pregunta inevitable es: ¿y por qué, en algunos casos, el gobierno prohíbe ciertas relaciones comerciales entre personas de distinta nacionalidad? La respuesta ingenua: para protegerlas de consumos peligrosos o, por lo menos, considerados como tales por el gobierno. Se trata de una arbitrariedad, ya que lo que el gobierno debe prohibir es que unos dañen a otros, no que uno se dañe a sí mismo.

Más allá de la respuesta ingenua hay otra más realista: el gobierno prohíbe ciertas relaciones comerciales entre personas de distinta nacionalidad con el fin de proteger a los productores nacionales de la competencia que traen

consigo las importaciones. Esta protección que el gobierno concede en distintos grados, va desde la prohibición de importar ciertas mercancías, pasando por permitir la importación de solamente cierta cantidad de las mismas, hasta llegar a la imposición de aranceles que elevan el precio de la mercancía importada, restándole competitividad frente a los productos nacionales. De esa forma, se beneficia a los productores nacionales en contra de los consumidores, quienes, si el gobierno no prohibiera o limitara las importaciones, contarían con una mayor y mejor oferta de mercancías, con más y mejores productos entre los que elegir, tal y como debería ser siempre y en todo lugar.

IV

Prohibir el comercio entre personas de distinta nacionalidad no tiene, desde el punto de vista económico, ninguna razón de ser. En primer lugar, al limitarse la oferta de bienes y servicios a disposición de los consumidores se limita su libertad de elección, disminuyendo sus posibilidades para elevar su bienestar, lo cual no tiene ninguna justificación, ¡mucho menos en países pobres! En segundo término, al eliminarse (prohibir la importación de mercancías) o limitarse (permitir la importación de solamente cierta cantidad de mercancías o gravar dichas importaciones con aranceles) la importación de bienes y servicios se limita o elimina la única causa que tiene como efecto la competitividad de las empresas. Esta causa es la competencia que bien puede ser, ¡y debe ser!, consecuencia de las importaciones, y que da como resultado la trilogía de la competitividad: menores precios, mayor calidad y mejor servicio, siempre en beneficio de los consumidores que somos todos, sin excepción, aunque no todos consumamos lo mismo ni en las mismas cantidades.

¿Debe tenerse como fin, en el ámbito de la actividad económica, elevar el bienestar de la gente? Sí, ¡claro que sí! ¿Debe contemplarse como objetivo, también en el campo de la economía, la competitividad de las empresas? Sí, ¡faltaba más! ¿Cuál es la única manera de conseguir mayor bienestar para la gente y más competitividad de las empresas? Por medio de la competencia entre oferentes de bienes y servicios. ¿Y cómo se logra la mayor competencia posible en todos los sectores de la actividad económica y en

todos los mercados de la economía? A través del libre comercio, ¡libre de cualquier limitación impuesta por el gobierno!, entre individuos de la de igual o diferente nacionalidad.

V

Queda claro que el comercio es siempre un juego de suma positiva, independientemente de la nacionalidad de los participantes en el intercambio comercial, lo cual quiere decir que cada una de las partes involucradas sale ganando, ya que valora más lo que recibe que lo da. ¿Siempre? ¡Siempre! ¿En todos los casos? ¡En todos! Entonces, si ello es así, ¿por qué los gobiernos, en no pocas ocasiones, limitan o prohíben el comercio entre personas de distinta nacionalidad? ¿Para beneficiar a los consumidores? No, de ninguna manera. Entonces, ¿con qué fin? Con el de permitirles a los productores nacionales obtener una renta, es decir, cobrar un precio mayor del que cobrarían si estuvieran sujetos a más competencia, lo cual les genera una utilidad mayor en la misma proporción en que el beneficio para el consumidor resulta menor, dado que tiene que pagar un precio mayor del que pagaría si el productor nacional tuviera que competir con las importaciones en mercados totalmente abiertos.

Ahora bien, una cosa es que la razón de ser del proteccionismo sea la obtención de rentas de los productores nacionales protegidos de la competencia del exterior, y otra que esa sea la justificación oficial –¡un pretexto popular!– que, por lo general, es la defensa del empleo: hay que limitar o prohibir la importación de mercancías porque la competencia que ellas traerían consigo tendría como consecuencia la pérdida de empleos en el país. Esto puede ser cierto, pero no por ello necesariamente malo, ya que los empleos que se perderían serían los improductivos, los incompetentes, mismos que tendrían que ser sustituidos por otros productivos y competitivos. La sustitución de empleos improductivos e incompetentes por otros productivos y competitivos es parte esencial del progreso económico (definido como la capacidad para producir más y mejores bienes y servicios para un mayor número de gente), estimulado por la competencia, independientemente de dónde se origine, si en el país o en el extranjero. Lo que importa es la competencia, no la nacionalidad de los competidores.

VI

Eliminar o limitar el comercio entre personas de distinta nacionalidad, es decir, practicar el proteccionismo, supone invertir el orden natural al poner, hasta cierto punto, al consumidor al servicio del productor. Digo hasta cierto punto porque queda claro que, al final de cuentas o por principio de ellas, proteccionismo o libre comercio, es el consumidor quien decide comprarle al oferente porque pretende estar mejor después de haber llevado a cabo la compra que antes de haberla realizado. Sin embargo, supuesto el proteccionismo, en esa compra paga un precio mayor del que pagaría si el productor nacional tuviera que competir contra importaciones y, muy probablemente, la calidad de la mercancía que compra resulta menor de la que tendría si el productor nacional estuviera sujeto a la disciplina de la competencia que las importaciones traen consigo.

El orden natural es el que surge, de manera espontánea, de las relaciones que libremente establecen los agentes económicos. Esta libertad es la garantía de que todas las partes involucradas en esas relaciones salgan ganando, lo cual no quiere decir, ¡no seamos ingenuos!, que el resultado sea el mejor mundo posible: no lo es, siendo solamente un estado de cosas mejor (o menos malo, lo cual supone una mejoría) que el anterior. Ese orden natural lleva a la mayor competencia posible entre oferentes en todos los sectores de la actividad económica y en todos los mercados de la economía, siempre en beneficio de los consumidores. Dicho orden se ve pervertido cuando el gobierno interviene para eliminar o limitar la competencia que traen consigo las importaciones, haciendo posible que los productores nacionales obtengan, de los consumidores, una renta, que, bien vistas las cosas, no deja de ser una expoliación legal.

VII

¿Podemos afirmar, como lo hacen muchos, que el libre comercio entre individuos de distinta nacionalidad es un mal que como tal hay que combatir, y que para ello allí está el proteccionismo y su arsenal de herramientas, desde la prohibición de importar hasta el cobro de aranceles? El proteger a los productores nacionales de la competencia de las importaciones, y por ello eliminar un potente incentivo (la amenaza que

supone la competencia) para buscar mayor productividad (hacer más con menos) y mayor competitividad (hacerlo mejor que los demás), y con base en ellas permanecer en el mercado, ¿es justificación del proteccionismo que promueve la incompetencia por el lado de la oferta?

Para terminar, considérese lo siguiente: ¿quién es el gobierno para prohibirle a los gobernados comprar lo que quieran, en donde deseen y a quien prefieran? Y si del intercambio comercial ambas partes ganan, al margen de la nacionalidad de cada una, ¿cómo justificar que el gobierno lo prohíba?

19

Tratados de libre comercio: ¿lo correcto?

«Cuando pedimos que el Estado proteja el libre desarrollo de todos los órdenes de la actividad humana, sin favorecer a unos a expensas de otros, creemos que el conjunto de esas fuerzas vivas de la sociedad se desarrollará armoniosamente bajo el influjo de la libertad».

Federico Bastiat

I

La globalización consiste en la eliminación de las barreras que, de manera arbitraria, los gobiernos han impuesto a las relaciones entre individuos de distinta nacionalidad y, por ello, se trata de un proceso de liberación, de una evolución a favor de la libertad para intercambiar información; para atesorar, ahorrar o invertir; para comerciar; para transitar por el mundo, todo ello sin más límite que el respeto a los derechos de los demás. Si esta se lleva a buen término, dará como resultado la globalidad: 1) ningún gobierno prohíbe, entre sus gobernados y los ciudadanos de otros países, el intercambio de información; 2) ningún gobierno le prohíbe, a sus gobernados, el atesorar, ahorrar o invertir en el país que consideren más atractivo; 3) ningún gobierno prohíbe o limita el intercambio comercial entre sus gobernados y los ciudadanos de otras naciones; 4) ningún gobierno prohíbe, limita o condiciona la entrada o salida de personas, nacionales o extranjeras, hacia y desde su país.

De llevarse hasta sus últimas consecuencias, la globalización daría como resultado la globalidad, definida como aquella situación en la cual los gobiernos reconocen plenamente, definen puntualmente y garantizan jurídicamente la libertad individual y la propiedad privada de sus gobernados. Lo que supone que las únicas acciones que deben prohibir y

castigar son las delictivas por su propia naturaleza, las que violan el derecho a la vida (asesinar), a la integridad física (mutilación, violación), a la libertad (esclavitud, secuestro) y a la propiedad (robo). Ninguno de los cuatro frentes de la globalización –intercambio de información entre personas de distinta nacionalidad; atesoramiento, ahorro e inversión en el país que más convenga; intercambio de mercancías entre personas de distinta nacionalidad; tránsito de personas entre todos los países del mundo– implica, por su propia naturaleza, una actividad delictiva, razón por la que cualquier ley, política pública o acción gubernamental que las condicione, limite o prohíba resulta arbitraria.

Que dos personas de distinta nacionalidad intercambien, vía Internet o de cualquier otra manera, información, ¿es una actividad delictiva por su propia naturaleza? No. Que una persona decida invertir financieramente sus ahorros en un país que no sea el suyo, o invertir directamente su capital en una economía que no es la de su país, ¿es una actividad delictiva por su propia naturaleza? No. Que dos personas de distinta nacionalidad decidan intercambiar bienes y servicios, ¿es una actividad delictiva por su propia naturaleza? No. Que las personas decidan ir de un país a otro, ¿es una actividad delictiva por su propia naturaleza? No. Entonces, si ninguna de las acciones correspondientes a los cuatro frentes de la globalización son delictivas por su propia naturaleza, ¿por qué, en muchos casos, y en mayor o menor medida, los gobiernos las prohíben, limitan o condicionan? Simplemente, porque tienen el poder para realizarlo, no porque tengan el derecho de hacerlo. ¿Qué se pretende con la globalización? En última instancia, eliminar ese poder arbitrario. ¿Cómo? Aboliendo las barreras que, despóticamente, los gobiernos han impuesto en todos los frentes posibles, a las relaciones entre individuos de distinta nacionalidad: globalización de la cual forman parte los tratados de libre comercio, por medio de los cuales se pretende, si no eliminar, mucho menos total y definitivamente, ¡y en tal defecto hay que centrar la crítica!, sí reducir las barreras con las que los gobiernos condicionan y limitan el intercambio de mercancías entre personas de distinta nacionalidad.

II

¿Qué es un tratado de libre comercio? En esencia, es un acuerdo entre gobiernos de distintas naciones para reducir o eliminar las barreras que impiden o limitan el intercambio comercial entre los habitantes de sus respectivos países o, dicho de otra manera, es el acuerdo, entre gobiernos de distintos países, para ampliar los mercados de bienes y servicios, permitiendo la oferta de mercancías, no solamente nacionales, sino también extranjeras. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles, es decir, de los impuestos con los que los gobiernos gravan, sobre todo, la importación de mercancías. Como tales, los tratados de libre comercio forman parte de la globalización, es decir, de la eliminación de las barreras que, arbitrariamente, los gobiernos han impuesto a las relaciones, en este caso comerciales, entre individuos de distinta nacionalidad.

¿A quiénes benefician los tratados de libre de comercio? A los consumidores, quienes, gracias al aumento cuantitativo (mayor oferta de mercancías) y cualitativo (mayor oferta de mejores mercancías) en la oferta de bienes y servicios, consecuencia de las importaciones, son capaces de elevar sus niveles de bienestar. Las importaciones generan competencia, y la competencia entre oferentes de bienes y servicios da como resultado la trilogía de la competitividad en beneficio de los consumidores: menores precios, mayor calidad y mejor servicio.

¿A quiénes perjudican los tratados de libre comercio? La respuesta, aparentemente lógica, es a los productores nacionales, quienes, por obra y gracia de las importaciones, consecuencia de la eliminación de las barreras que el gobierno les imponía, efecto del tratado de libre comercio, ahora enfrentan la competencia ante la cual se les abren tres caminos:

1. Ser capaces de elevar la productividad (hacer más con menos: reducir costos de producción) para elevar la competitividad (hacerlo mejor que los demás: ofrecer a menor precio) hasta poder competir con las importaciones y así seguir operando en el mercado (lo cual, obviamente, es bueno).

2. Ser incapaces de elevar la productividad, lo que hace imposible elevar la competitividad e impide que compitan con las importaciones, imposibilitando que sigan operando en dicho

mercado. A partir de ese momento tendrán que dedicarse a producir algún otro bien o servicio en los cuales sí sean productivos y, por lo tanto, competitivos (bien vistas las cosas, no tiene nada de malo, al contrario: se pasa de un trabajo poco productivo y competitivo a otro más productivo y competitivo).

3. Ser incapaces de dedicarse a la producción de alguna otra mercancía en la que sí sean productivos y competitivos, situación ante la cual la única opción es el cierre, que supone la liberación de factores de la producción, comenzando por el trabajo, que serán utilizados por algún empresario en la producción de otra mercancía, cuya manufactura supondrá mayor productividad y competitividad (tampoco tiene nada de malo que alguien, incapaz de usar productiva y competitivamente factores de la producción, los libere para que otro, que sí es capaz de usarlos de tal manera, lo haga).

Al final de cuentas, la competencia que, por obra y gracia de los tratados de libre comercio, traen consigo las importaciones, es ocasión para que, de una u otra manera, las empresas nacionales, hasta antes del tratado de libre comercio protegidas de la competencia generada por las mercancías extranjeras, eleven su productividad y competitividad o, dicho de otra manera, para que hagan un mejor uso –más productivo, más competitivo, en pocas palabras: más económico– de los factores de la producción a su disposición; mismos que, por ser escasos, deben utilizarse de la manera más económica posible.

¿Es correcto afirmar que los tratados de libre de comercio, que los obligan a ser más productivos y competitivos, perjudican a los productores nacionales? Si la respuesta es que sí, que la competencia que traen consigo las importaciones sí perjudica a los productores nacionales, y por tal razón tiene que prohibirse, entonces lo que se está defendiendo, al final de cuentas, es la incompetencia, sobre todo la que da como resultado precios elevados en perjuicio de los consumidores y, ¡esto no hay que pasarlo por alto!, de otros productores nacionales. Si gracias a las importaciones y al menor precio que ocasionan en una determinada mercancía, los consumidores gastan menos dinero, tendrán más ingreso disponible para

gastar en otros bienes y servicios, lo cual beneficia a sus productores, que bien pueden ser nacionales.

Además de la reducción o eliminación de las barreras al comercio entre personas de distinta nacionalidad, con los tratados de libre comercio se buscan los siguientes objetivos:

1. Promover las condiciones para la competencia justa.
2. Incrementar las oportunidades de inversión.
3. Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
4. Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.
5. Fomentar la cooperación entre países amigos.
6. Ofrecer una solución a controversias, lo cual apunta en la dirección correcta, sobre todo si (no hay que pasar por alto esta condición) se hace correctamente.

III

¿Cuál es, desde la perspectiva del verdadero libre comercio –aquella situación en la cual la composición (el qué) y el monto (el cuánto) de importaciones y exportaciones lo determinan los oferentes y demandantes, ofreciendo y comprando en el mercado, sin ningún tipo de intervención del gobierno–, el contenido de un tratado de libre comercio, de verdadero libre comercio? En esencia, el siguiente: «A partir de tal fecha los gobiernos signatarios de este tratado se comprometen a eliminar, total y definitivamente, las barreras, arancelarias y de cualquier otro tipo, impuestas a las relaciones comerciales entre los habitantes de nuestros países». Solo eso se necesita para pasar del proteccionismo, en cualquiera de sus versiones, al libre comercio que, si es el verdadero libre comercio, no tiene más que una versión, la del total y absoluto respeto a la libertad individual y a la propiedad privada. En el ámbito del comercio, esto supone

que el qué (composición) y el cuánto (monto) de las importaciones y de las exportaciones, lo determinan, sin intervención gubernamental, ofreciendo y comprando en el mercado, oferentes y demandantes, tanto nacionales como extranjeros.

Hasta hoy, los tratados de libre comercio, recogidos en cientos, y en algunos casos hasta en miles de páginas, han dado como resultado un comercio internacional menos condicionado y limitado por los gobiernos, menos agresivo que en el pasado, pero todavía vigente de diversas maneras y en distintos grados: desde la prohibición para importar determinadas mercancías hasta la imposición de aranceles al importación de otras. Se ha avanzado hacia la libertad, pero falta mucho para llegar a ella: los privilegios (protecciones, apoyos, subsidios, concesiones monopólicas, etc.) a favor de muchos productores nacionales siguen vigentes, y lo seguirán mientras perdure una prohibición para importar, un arancel que grave alguna importación, alguna cuota que limite la cantidad importada, algún permiso que condicione alguna importación.

Gracias a los tratados de libre comercio, en la actualidad, el comercio entre personas de distinta nacionalidad está menos condicionado y limitado que ayer, pero dista mucho de poder practicarse con entera libertad, en detrimento del bienestar de los consumidores que somos todos.

20

Mercantilismo: ¿el camino correcto?

«Gente dedicada al mismo negocio difícilmente se reúne, aunque sea por solaz y esparcimiento, sin que la conversación termine en una conspiración en contra del público, o para aumentar precios».

Adam Smith

I

El mercantilismo, según el diccionario, es el «sistema económico que atiende en primer término al desarrollo del comercio, principalmente al de exportación…». Esta definición es la histórica, ya que desde mediados del siglo XV hasta la mitad del XVIII, ese tipo de sistema económico (que privilegió la exportación sobre la importación con el fin inmediato de obtener una balanza comercial *superavitaria,* y con el objetivo mediato de acumular dinero, que en aquel entonces era oro y plata) fue la regla.

Otra definición de mercantilismo, más apegada a su esencia que a sus manifestaciones históricas, es esta: «Contubernio entre el poder político y ciertos grupos del poder económico, por el cual el primero otorga ciertos privilegios a los segundos, privilegios que, siendo distintos, desde un subsidio hasta una concesión monopólica, tienen un fin común: limitar o eliminar la competencia a la que, sin esos privilegios, otorgados por el poder político, se verían sujetos esos grupos del poder económico». Recordando que un contubernio es una cohabitación ilícita, no tanto por ilegal sino por inmoral; y que ese tipo de mercantilismo, que no busca una balanza comercial *superavitaria,* ni la acumulación de dinero como fuente de poder nacional, sino el otorgamiento de privilegios a favor de los productores nacionales, y por ello mismo en contra de los consumidores, sigue vigente. Bien se puede hablar del neomercantilismo.

II

El mercantilismo original padeció la ilusión crisohedónica, es decir, la creencia de que la riqueza de una nación depende de la cantidad de dinero acumulada que se puede lograr en la medida en que la cantidad de mercancías exportadas (y por tanto, la cantidad de dinero importado: se venden mercancías a extranjeros y a cambio se recibe dinero) sea mayor que la cantidad de los productos importados (y por ello, que la cantidad de dinero exportado: se da dinero a extranjeros y a cambio se reciben productos). Para ello, el gobierno debe incentivar las primeras (exportaciones) y desincentivar las segundas (importaciones), todo lo cual es moralmente cuestionable (el gobierno beneficia a unos, los productores nacionales, a costa de otros, los consumidores) y económicamente ineficaz (el gobierno promueve la incompetencia de los productores nacionales al tiempo que reduce el bienestar de los consumidores).

El objetivo de aquel mercantilismo fue la acumulación de dinero por medio de una balanza comercial *superavitaria* que, a manera de subproducto y como consecuencia del gobierno incentivando las exportaciones –¡pero sobre todo desincentivando las importaciones!–, llevó a proteger a los productores nacionales de la competencia que traen consigo estas últimas. Para estos productores, la competencia puede significar desde la reducción de sus ganancias (al verse obligados a ofrecer a un precio menor) hasta la quiebra de sus empresas (al no ser capaces de volverse más competitivos frente a la competencia –hacerlo mejor que los demás a partir de aumentos en la productividad, hacer más con menos–).

La protección –que siempre es contra la competencia– otorgada por el gobierno a ciertos grupos de intereses empresariales, es lo que del mercantilismo sigue vigente hoy en día, al grado de poder hablar, con toda propiedad, de neomercantilismo.

III

Tal y como se puede constatar, el mercantilismo está vigente, explícita o implícitamente, en el discurso de los líderes empresariales, que tarde o temprano termina haciendo referencia a lo que el gobierno debe hacer para defender los intereses del productor nacional, independientemente de cuál sea la actividad productora a la que se dedique. ¿Y qué es lo que, en la

visión de quienes tales cosas piden, debe hacer el gobierno para defender sus intereses? En esencia, y en este punto ni siquiera hay una excepción que confirme la regla, otorgar privilegios que limiten (por lo menos) o eliminen (por lo más) la competencia, sobre todo si viene del exterior por la vía de las importaciones, estos pueden ir, desde prohibir la importación de la mercancía que viene a competir con el producto nacional, hasta la imposición de un arancel que, por obra y gracia del aumento en el precio de la mercancía importada, le reste competitividad. La petición, en esencia, es siempre la misma, ¡que el gobierno otorgue un privilegio!, y siempre se hace en función de los intereses pecuniarios de los productores nacionales (aunque el pretexto muchas veces sea la defensa del empleo).

Lo primero que hay que preguntar es si es legítimo que el gobierno actúe, no para garantizar derechos, sino para defender intereses, que son, en el caso del mercantilismo, los de los productores nacionales, a quienes les interesa obtener la mayor ganancia posible, cobrando el mayor precio, para lo cual requieren de la menor competencia, demandando la mayor protección posible que solamente el gobierno puede atender.

Lo segundo que hay que preguntar es si es legítimo que la actuación del gobierno beneficie a unos, en este caso a los productores nacionales, y perjudique a otros, a los consumidores, a quienes se les elimina la libertad de elección entre mercancías nacionales y productos importados, y se les reduce el nivel de bienestar al tener que pagar, por la mercancía nacional –única opción a la que tienen acceso–, un precio mayor del que pagarían si los productores nacionales estuvieran sujetos a la disciplina de la competencia que traen consigo los productos importados.

IV

Puede pensarse, como de hecho se hace, que desde el momento en el cual el mercantilismo tiene como fin proteger al productor nacional de la competencia extranjera, es lo correcto. Este pensamiento parte de la falacia de creer que la actividad económica más importante es la producción, y que la producción más importante es la nacional, cuando la actividad económica más importante es el consumo, y el consumo más importante es el que

puede realizarse al menor precio posible, independientemente de la nación de origen de las mercancías.

La actividad económica más importante, al grado de poder llamarla terminal, es el consumo, lo cual quiere decir que este, y ninguna otra, es la actividad económica que le da sentido a las demás. Si los seres humanos dejáramos de consumir, para lo cual tendríamos que lograr la satisfacción total y definitiva de todas nuestras necesidades, desde las básicas hasta las superfluas, ¿tendría algún sentido seguir produciendo, distribuyendo, comercializando, publicitando y ofreciendo bienes y servicios que no tienen demanda porque nadie necesita consumirlos? En los hechos, la producción está ordenada al consumo, en el sentido de que se ha de producir aquello que los consumidores estén dispuestos a comprar, independientemente de las prácticas mercantilistas a favor de los productores nacionales que les permiten a estos vender a un precio mayor del que venderían si tuvieran competencia, pero que no obligan al consumidor a comprar. Es más, las prácticas mercantilistas benefician a los productores nacionales, siempre a costa de los consumidores, precisamente porque estos, aunque sea a un precio mayor, están dispuestos a comprar. Las medidas mercantilistas eliminan la libertad de elección del consumidor (poder elegir entre el producto nacional y el importado), pero no la libertad de decisión (poder decidir si se compra o no, aunque sea solamente producto nacional).

V

Para el mercantilismo, que centra la atención en la producción, lo más importante es dónde (en qué país) se producen las mercancías. Para el librecambismo, antítesis del mercantilismo, que centra la atención en el consumo, lo más importante es cómo (a qué costo y a qué precio) se producen y ofrecen los bienes y servicios. El mercantilismo defiende el interés del productor nacional de obtener la mayor ganancia posible. El librecambismo garantiza el derecho de los consumidores de comprar, lo que quieran, a quien quieran, y donde quieran, es decir, independientemente del país de origen de la mercancía. El mercantilismo, al defender intereses de unos (los productores), viola derechos de otros (los consumidores). El librecambismo, al garantizar derechos de todos (todos somos

consumidores), no defiende intereses de nadie (mucho menos de los productores nacionales, sobre todo si por tales entendemos, como debe ser en el caso del mercantilismo, los empresarios).

El mercantilismo es antieconómico. Si el problema económico de fondo es el de la escasez, lo cual implica que no todo alcanza para todos, y menos en las cantidades que cada uno quisiera, una buena manera de ir, no solucionándolo, pero sí aminorándolo, es ofreciendo los bienes y servicios al menor precio posible, para que, con un ingreso dado, se pueda adquirir la mayor cantidad de satisfactores posibles. El menor precio resulta posible en la medida en la que en todos los sectores de la actividad económica y en todos los mercados de la economía, se dé la mayor competencia, algo que el mercantilismo hace imposible.

Conclusión

«Buena parte de los males económicos que enfrenta la humanidad se deben a políticas gubernamentales inspiradas en falacias económicas. ¿Primer paso para terminar con estas? ¡Refutar aquellas!».

Othmar K. Amagi

I

Dediqué veinte capítulos a la presentación y análisis de las principales falacias económicas, las que tienen que ver 1) con el mercado considerado el villano favorito; 2) con la economía de mercado considerada la villana favorita; 3) con el dinero calificado, en el mejor de los casos, como un mal necesario y, en el peor, como el origen de todos los males; 4) con los bancos centrales entendidos como las únicas instituciones capaces de ofrecer dinero y garantizar su poder adquisitivo; 5) con la identificación entre dinero y riqueza; 6) con los precios, que deben ser justos; 7) con el intercambio entre oferentes y demandantes, que debe ser de valores equivalentes; 8) con la desigualdad identificada como la causa de la pobreza; 9) con la redistribución del ingreso como la única solución al problema de la pobreza; 10) con las políticas económicas gubernamentales consideradas el remedio para todos los males, pasando por alto que, en la mayoría casos, son la causa de los mismos; 11) con las instituciones, que son las reglas del juego, a las cuales se les asigna un lugar de segunda frente a las políticas económicas; 12) con el empresario considerado como el explotador por antonomasia; 13) con la utilidad considerada como un motivo mezquino para la acción humana; 14) con el valor de las mercancías calificado como objetivo; 15) con el egoísmo considerado como un vicio y no como la condición para que los mercados funcionen; 16) con la mano invisible considerada una analogía desafortunada; 17) con la globalización como la causa de buena parte de los males; 18) con el libre comercio, tal vez la faceta más visible de la globalización, como la causa de una buena cantidad de males; 19) con los tratados de libre comercio como un camino equivocado; 20) con el mercantilismo como causa de progreso económico.

Veinte textos dedicados a la refutación de las principales falacias económicas.

II

¿Cuál es el común denominador de buena parte de las falacias económicas? El rechazo a la economía de mercado, es decir, a la libertad individual, a la propiedad privada y a la responsabilidad personal en el ámbito de las actividades económicas. Libertad individual para trabajar, emprender, invertir, producir, distribuir, comercializar, publicitar, intercambiar, ahorrar y consumir. Propiedad privada sobre los ingresos, el patrimonio y los medios de producción. Responsabilidad personal para asumir las pérdidas y, como contrapartida de ello, para disfrutar las ganancias.

Cada una de las intervenciones del gobierno en la economía, por ejemplo, a través de las políticas económicas, da como resultado la violación de la libertad individual o de la propiedad privada; sin olvidar, dado que la propiedad privada es la condición de posibilidad de la libertad individual, que la violación de la primera lleva a la violación de la segunda. Todo ello en demérito de la responsabilidad personal y en contra de la economía de mercado, definida como el arreglo institucional –las reglas del juego– basado en el reconocimiento pleno, la definición puntual y la garantía jurídica de la libertad individual *–laissez faire–;* y de la propiedad privada –*laissez avoir*– con dos límites. Uno, que ni el uso de esa propiedad ni la práctica de aquella libertad, viole los derechos naturales de la persona a la vida, a la libertad y a la propiedad o, dicho de otra manera, que ni la práctica de aquella libertad ni el uso de esta propiedad, supongan actividades delictivas por su propia naturaleza, siendo tales, precisamente, las que violan los derechos a la vida, a la libertad y a la propiedad. Dos, que el gobierno no otorgue privilegios (protección, apoyo, subsidio, concesión, etc.) a ningún grupo de agentes económicos, de tal manera que, respetando los derechos de los demás, y sin ningún privilegio otorgado por el gobierno, cada quien pueda hacer, todo lo que esté a su alcance, para mejorar su condición. Esto es la economía de mercado, el capitalismo. Y las falacias económicas parten del prejuicio de que ni el capitalismo ni la economía de mercado funcionan, al menos no de la mejor manera para todos, y que por

ello se necesita la intervención del gobierno[1] que siempre acaba siendo económicamente ineficaz (motiva una mala asignación de los factores de la producción y, por ello, una mala producción de bienes y servicios) y moralmente injusta (se realiza a favor de algún grupo de agentes económicos –beneficiados– y en contra de otros –perjudicados–).

III

Para superar las falacias económicas y, más importante aún, las consecuencias de las intervenciones del gobierno en las actividades económicas de los particulares, se debe aplicar el siguiente decálogo que he llamado *Decálogo para el buen comportamiento económico del gobierno.*

1. Reconocerás plenamente, definirás puntualmente y garantizarás jurídicamente la libertad para trabajar, emprender, ahorrar, invertir, comerciar y consumir, así como la propiedad sobre los medios de producción, el patrimonio y los ingresos.

2. Aceptarás que toda persona tiene el derecho de realizar la actividad económica que elija, tanto por el lado de la producción como del consumo, siempre y cuando al hacerlo no atente en contra de la vida, la propiedad y la libertad de los demás. Con pocas palabras: no limitarás la libertad para emprender y consumir, salvo cuando al no hacerlo se atente en contra de los derechos de los demás.

3. Aceptarás que toda persona tiene derecho al producto íntegro de su trabajo. Dicho de otra manera: no limitarás la propiedad sobre los ingresos, el patrimonio y los medios de producción, salvo por la parte de los mismos que necesites y obtengas por medio del cobro de impuestos para, de manera igual, garantizar la seguridad e impartir justicia.

4. Reconocerás que, además de la libertad y la propiedad, la competencia, sobre todo entre oferentes, es condición necesaria del desarrollo económico, razón por la cual no impondrás, por ningún motivo, medida alguna que la limite. Por el contrario, harás todo lo posible para promoverla, comenzando por los sectores estratégicos.

5. Aceptarás que, además de la libertad, la propiedad y la competencia, una moneda sana y fuerte, que mantenga la estabilidad de precios y preserve el poder adquisitivo de consumidores y ahorradores, es requisito del desarrollo económico, por lo que no generarás inflación y combatirás la que, de manera espontánea, se genere en los mercados.

6. Reconocerás como grave error, tanto desde el punto de vista de la economía, como de la justicia, el otorgamiento de privilegios (apoyos, protecciones, subsidios, concesiones monopólicas, etc.) a favor de grupos de intereses, independientemente de que sean productores o consumidores, razón por la cual, en ningún caso, por ningún motivo, y en ninguna medida, los concederás, aceptando que tu participación en la esfera económica debe ser neutral.

7. Aceptarás como falta peligrosa el déficit presupuestario y, por ello, el endeudamiento, motivo por el cual, por ninguna causa y en ningún monto, te endeudarás: financiarás todo tu gasto, única y exclusivamente, con impuestos.

8. Reconocerás como error grave la manipulación de precios, cualesquiera que estos sean, motivo por el cual te abstendrás de practicarla.

9. Aceptarás que el sistema impositivo correcto es el del impuesto único (ni uno más), homogéneo (la misma tasa en todos los casos), universal (sin excepción de ningún tipo), no expoliador (para que su cobro no degenere en un robo con todas la de la ley), al consumo (no al ingreso, no al patrimonio); aceptación que te llevará a ponerlo en práctica.

10. Reconocerás que tu tarea en la economía no es la de intervenir en las decisiones, elecciones y acciones que los agentes económicos lleven a cabo, sino la de minimizar el costo de transacción de las mismas; no es la de modificar, de manera coactiva y a favor de uno de ellos, los acuerdos a los que lleguen productores y consumidores, oferentes y demandantes, sino la de velar por el cumplimiento de los mismos; no es la de participar como productor de bienes y servicios,

mucho menos la de planear, conducir, coordinar y orientar la actividad económica de las personas.

El *Decálogo para el buen comportamiento económico del gobierno* se desprende del *Decálogo para el buen comportamiento general del gobierno,* cuyos mandamientos son:

1. Reconocerás y garantizarás los derechos de la persona a la vida, a la libertad y a la propiedad. Aceptarás que esos derechos son anteriores y superiores al Estado, sus leyes y sus gobiernos, cuya única tarea es reconocerlos y garantizarlos.

2. Respetarás, como límite de tus acciones, la vida, la libertad y la propiedad de las personas.

3. Cobrarás, únicamente, los impuestos necesarios para, con honestidad y eficacia, prohibir que las personas se dañen unas a otras y, suponiendo que no lo logres, castigar a quien dañe la vida, libertad o propiedad de los demás.

4. Reconocerás que lo propio del ser humano es estar gobernado por leyes, no por hombres.

5. Aceptarás que la primera y más importante tarea de las leyes es imponer un límite a tu acción, cuyo respeto aceptarás como una obligación moral.

6. Crearás un Estado de Derecho, que es el gobierno de las leyes justas que reconocen y garantizan los derechos de la persona a la vida, a la libertad y a la propiedad, sobre todo en contra de tus posibles arbitrariedades.

7. Aceptarás que, salvo en el caso de la seguridad en contra de la delincuencia y de la impartición de justicia, el combate en contra de los demás males y la lucha a favor de los otros bienes es responsabilidad de la persona.

8. Aceptarás que tus acciones deben ser neutrales, sin conceder privilegios a favor de unos y, por ello, sin imponer coerciones en

contra de otros; tal y como sucede cada vez que redistribuyes, quitándole a unos para darle a otros. Cada vez que caigas en la tentación de redistribuir te preguntarás ¿qué justifica que le quite a unos para darle a otros?

9. Aceptarás, sin ninguna reserva, que eres gobierno, ¡y nada más que gobierno!, no ángel de la guarda, no hada madrina; y que solamente siendo gobierno, ¡y nada más que gobierno!, es posible que reconozcas y garantices los derechos de la persona a la vida, a la libertad y a la propiedad.

10. Aceptarás, sin ninguna reserva, que lo único que justifica tu existencia, así como el cobro de impuestos, la prohibición de determinadas acciones y la imposición de castigos, es la defensa de los derechos de la persona a la vida, la libertad y la propiedad; por lo que aceptarás que tu tarea es garantizar derechos, no defender intereses, no satisfacer necesidades.

El acatamiento del *Decálogo para el buen comportamiento económico del gobierno* da como resultado el respeto, en el ámbito de la actividad económica, a la libertad individual, a la propiedad privada y a la responsabilidad personal. Y promueve la mayor competencia posible en todos los sectores de la actividad económica y en todos los mercados de la economía; condición para lograr la trilogía de la competitividad –menores precios, mayor calidad y mejor servicio–, y necesaria para elevar el bienestar de la gente.

Las falacias económicas y su consecuencia inevitable: la intervención arbitraria del gobierno en la economía. La violación del decálogo y su consecuencia inevitable: el mal funcionamiento de la economía.

¡Laissez faire! ¡Laissez avoir!

Notas

Capítulo 5

[1] En 2013 la fortuna del hombre más rico de mundo, Carlos Slim Helú, se calculó en 73 mil millones de dólares.

[2] El equivalente contemporáneo sería convertir en dinero.

[3] Multiplicación que no puede darse en todos los casos, razón por la cual, en un mismo tiempo, unos pierden y otros ganan con la compra y venta de acciones, motivo que explica el que, en tiempos distintos, uno mismo gane en uno y pierda en otro.

Capítulo 7

[1] En otros temas tiene aciertos importantes.

[2] Cursivas del autor.

[3] Ídem.

[4] Ídem.

[5] Ídem.

Capítulo 12

[1] La destrucción que trae consigo el proceso de destrucción creativa consiste, no en la destrucción física de mercancías, sino en el hecho de que, a partir de que se producen mejores bienes y servicios, los «no tan buenos» se dejan de producir. Se trata, en realidad, de un proceso de sustitución creativa.

[2] Hoy, esta invención es el resultado, en la mayoría de los casos, no de la labor de un empresario genial que, en solitario, inventa una mejor manera de satisfacer alguna necesidad, sino del trabajo de equipos dedicados a tareas que van, desde la investigación científica y el desarrollo tecnológico, hasta la mercadotecnia y la publicidad, todo lo cual forma parte de la *empresarialidad,* que requiere de una cabeza: el empresario.

Conclusiones

[1] Las crisis económicas son consecuencia, no de lo que de capitalismo tienen las economías, sino de lo que de mercantilismo, *keynesianismo* y socialismo tienen.

Arturo Damm Arnal es profesor de Teoría Económica y Análisis Económico del Derecho, en la Facultad de Derecho de la Universidad Panamericana; también imparte Historia del Pensamiento Económico, en la Escuela de Ciencias Económicas y Empresariales de dicha universidad.

Es comentarista en radio y televisión, articulista en periódicos y revistas, y conferenciante en foros empresariales, académicos y políticos.

Es autor de una docena de libros, como *El orgullo de ser empresario y Gobierno ¿héroe o villano?* de LID Editorial.

«No hay mayor amenaza para el progreso económico, que las falacias económicas».

Arturo Damm
ada@lidconferenciantes.com

Arturo Damm es especialista en:

Coyuntura económica

Expectativas económicas

Reformas estructurales

Empresarialidad

Filosofía de la empresa

LIDconferenciantes.com
Valor seguro.

VEINTE FALACIAS ECONÓMICAS

«Desde una perspectiva liberal, Arturo Damm se aboca a destruir con maestría muchos de los mitos que existen alrededor de una economía de mercado. Es una lectura obligada para quienes no son economistas profesionales».

Isaac Katz
Profesor de Economía, ITAM

«En un continente profundamente conservador, como América Latina, las ideas liberales, a veces libertarias, de Arturo Damm son aire fresco. En la tradición de Bastiat y Hazlitt, Damm ofrece explicaciones sencillas del funcionamiento del mercado y la economía, que deberían servir de guía a una generación que ya no quiere repetir el fracaso latinoamericano del siglo XX. Enhorabuena».

Macario Schettino
Analista político y económico

«Arturo Damm, con la claridad y contundencia de la lógica económica y fiel a la tradición de F. Bastiat y H. Hazlitt, nos muestra a la economía y sus incentivos como parte de la acción humana».

Roberto Salinas León
Presidente, *Mexico Business Forum*

Con la colaboración de:

Círculo Editorial Azteca

fundación azteca

PROYECTO 40

LIDeditorial.com